Ha-Joon Chang

POLIROM

ECONOMIA

Ghidul utilizatorilor

ECONOMIE ŞI SOCIETATE

Economie şi societate

HA-JOON CHANG susţine cursuri de economia dezvoltării la University of Cambridge, Marea Britanie. Printre cele mai cunoscute volume ale sale se numără *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (2002, carte distinsă cu Premiul Myrdal), *Globalization, Economic Development and the Role of the State* (2003), *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual* (în colab., 2004). În 2005 a fost distins cu Premiul Leontief pentru progresele aduse gândirii economice. De acelaşi autor, la Editura Polirom au mai apărut *23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism* (2011) şi *Samaritenii cei răi. Mitul liberului schimb şi istoria secretă a capitalismului* (2012).

Ha-Joon Chang, *Economics: The User's Guide*

Copyright © Ha-Joon Chang, 2014

© 2014 by Editura POLIROM, pentru ediţia în limba română

Această carte este protejată prin copyright. Reproducerea integrală sau parţială, multiplicarea prin orice mijloace şi sub orice formă, cum ar fi xeroxarea, scanarea, transpunerea în format electronic sau audio, punerea la dispoziţia publică, inclusiv prin internet sau prin reţele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informaţiilor, cu scop comercial sau gratuit, precum şi alte fapte similare săvârşite fără permisiunea scrisă a deţinătorului copyrightului reprezintă o încălcare a legislaţiei cu privire la protecţia proprietăţii intelectuale şi se pedepsesc penal şi/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

Foto copertă: © Vadmary/Depositphotos.com

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4; P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A,
sc. 1, et. 1, sector 4, 040031, O.P. 53

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

CHANG, HA-JOON
Economia: ghidul utilizatorilor / Ha-Joon Chang; trad. de Cătălin Drăcşineanu. –
Iaşi: Polirom, 2014
Bibliogr.
Index

ISBN print: 978-973-46-4588-6
ISBN ePub: 978-973-46-4854-2
ISBN PDF: 978-973-46-4855-9

I. Drăcşineanu, Cătălin (trad.)

33

Printed in ROMANIA

Ha-Joon Chang

ECONOMIA

Ghidul utilizatorilor

Traducere de Cătălin Drăcşineanu

POLIROM
2014

Părinților mei

Cuprins

Mulţumiri. .9

Prolog
De ce să-ţi baţi capul?
De ce trebuie să înveţi economie ? 11

Interludiu I. Cum să citeşti această carte. . 15

Partea I

Economia: informaţii utile

Capitolul 1. Viaţa, universul şi tot restul
Ce sunt ştiinţele economice ? . . 19
Capitolul 2. De la acul cu gămălie la PIN
Capitalismul între 1776 şi 2014 . . 25
Capitolul 3. Cum am ajuns aici?
O scurtă istorie a capitalismului. 32
Capitolul 4. Să înflorească o sută de flori
Cum „să faci" economie. . 61
Capitolul 5. *Dramatis personae*
Cine sunt actorii economici? . . 89

Interludiu II. Mergem mai departe... 103

Partea a II-a

Economia: utilizare

Capitolul 6. Cât vreţi să facă?
Producţia totală, venitul şi fericirea 107
Capitolul 7. Cum creşte grădina dumneavoastră?
Lumea producţiei 121
Capitolul 8. Probleme la Banca Fiduciară a Fidelităţii
Finanţele. 139
Capitolul 9. Să moară capra lui Boris
Inegalitate şi sărăcie 157

Capitolul 10. Am cunoscut câţiva oameni care au muncit
Locurile de muncă şi şomajul 172
Capitolul 11. Leviatanul sau regele-filozof?
Rolul statului 186
Capitolul 12. „De toate din abundenţă"
Dimensiunea internaţională. 200

Epilog
Ce facem mai departe?
Cum putem îmbunătăţi economia cu ajutorul ştiinţelor economice ? 221

Note 227
Index 241

Mulţumiri

Propunerea de a scrie o carte de introducere în ştiinţele economice accesibilă unui public cât mai larg a venit prima dată de la Penguin, prin editorul meu de atunci, Will Goodlad, în toamna anului 2001. De atunci, Will se ocupă cu alte lucruri, dar mi-a oferit sfaturi utile privind structura şi redactarea cărţii, deşi era prins într-una din etapele înfiinţării unei noi afaceri.

Cartea nu ar fi putut lua naştere fără Laura Stickney, editorul meu. Pentru ea trebuie să fi fost dificil, deoarece a fost nevoită să-mi accepte perioadele de inactivitate şi nenumăratele rescrieri ale primelor capitole. Cu toate acestea, a avut încredere în mine şi m-a îndrumat pe parcurs, îmboldindu-mă doar discret şi oferindu-mi multe sfaturi excelente, atât privind substanţa, cât şi editarea cărţii. Nu îi pot mulţumi îndeajuns.

Ca de obicei, comentariile lui Ivan Mulcahy, agentul meu literar, au fost foarte importante. În special sugestiile sale privind o primă variantă incompletă au dat un suflu nou cărţii, când procesul de creaţie era în pericol să-şi piardă avântul, iar eu aproape că-mi pierdusem încrederea în carte.

Peter Ginna, editorul meu din Statele Unite, mi-a oferit de asemenea multe sfaturi importante, mai ales în ultima etapă de pregătire a cărţii.

Numeroşi prieteni m-au sprijinit şi m-au încurajat, dar trei persoane merită să fie menţionate în mod special. Duncan Green, William Milberg şi Deepak Nayyar au citit toate capitolele (unele dintre ele nu doar într-o singură versiune) şi au făcut comentarii extrem de utile. De asemenea, m-au sprijinit în timpul perioadelor dificile ale proiectului, de care nu am dus lipsă.

Felix Martin mi-a oferit sfaturi importante privind structura cărţii încă de când era doar în faza de proiect. A citit şi el câteva capitole şi a făcut comentarii foarte utile. Milford Bateman a citit aproape toate capitolele cărţii şi mi-a pus la dispoziţie sugestiile sale folositoare. În fine, Green a citit de asemenea majoritatea capitolelor şi mi-a indicat multe moduri în care îmi pot îmbunătăţi stilul pentru ca lectura să fie cât mai puţin greoaie.

Aş dori să le mulţumesc şi multor persoane care au citit versiunile iniţiale ale cărţii sau capitole întregi şi au făcut comentarii utile. Ei sunt, în ordine alfabetică, Jonathan Aldred, Antonio Andreoni, John Ashton, Roger Backhouse, Stephanie Blankenberg, Aditya Chakrabortty, Hasok Chang, Michele Clara, Gary Dymski, Geoffrey Hodgson, Adriana Kocornik-Mina, David Kucera, Costas Lapavitsas, Sangheon Lee, Tiago Mata, Gay Meeks, Seumas Milne, Dimitris Milonakis, Brett Scott, Jeff Sommers, Daniel Tudor, Bhaskar Vira şi Yuan Yang.

Doctorandul şi asistentul meu în cercetare, Ming Leong Kuan, mi-a oferit un ajutor extrem de eficient şi creativ, căutând şi procesând datele necesare pentru această carte. Dată fiind importanţa pe care am acordat-o „cifrelor reale", ajutorul lui Ming Leong a fost crucial pentru scrierea volumului.

Pe durata celor doi ani în care am scris cartea, soţia mea, Hee-Jeong, fiica mea, Yuna, şi fiul meu, Jin-Gy, au suferit mult, dar mi-au oferit dragoste şi m-au sprijinit mult. Hee-Jeong şi Yuna au citit de asemenea multe dintre capitolele cărţii şi au făcut comentarii valoroase. Jin-Gy mi-a amintit în mod constant că în viaţă există lucruri mai importante decât ştiinţele economice, cum ar fi Dr. Who, Hercule Poirot şi Harry Potter.

Mica mea familie din Anglia nu ar fi unită dacă n-ar exista dragostea familiei extinse din Coreea. Socrii mei ne-au sprijinit cu căldură întotdeauna, iar părinţii mei au fost o sursă permanentă de dragoste şi încurajări. Mai presus de toate, nu aş fi ceea ce sunt astăzi fără sacrificiul şi grija lor. Lor le dedic această carte.

Prolog

De ce să-ți bați capul?

De ce trebuie să înveți economie?

De ce nu sunt oamenii interesați de științele economice?

Dacă aţi deschis această carte, aveţi probabil cel puţin un interes trecător pentru ştiinţele economice. Chiar şi aşa, este posibil să citiţi aceste rânduri cu puţină îngrijorare. Se presupune că ştiinţele economice sunt dificile – poate nu ca fizica, dar suficient de complicate. Unii dintre dumneavoastră îşi amintesc poate vreun economist vorbind la radio şi susţinând ceva ce nu prea avea sens, dar i-aţi acceptat opinia fiindcă, la urma urmelor, el era expertul, iar dumneavoastră nu aţi citit vreo carte adevărată despre ştiinţele economice.

Dar ştiinţele economice sunt cu adevărat dificile? Nu trebuie să fie – dacă sunt explicate în termeni simpli. În cartea mea *23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism**, am riscat chiar şi am spus că, în proporţie de 95%, ştiinţele economice constau în lucruri de bun-simţ – făcute să pară dificile prin folosirea jargonului şi a matematicii.

Economia nu este singura ştiinţă care pare mai dificilă pentru necunoscători decât este cu adevărat. În orice profesie care implică o oarecare competenţă tehnică – economist, instalator sau medic –, jargonul specific face mai dificilă comunicarea cu persoanele din exterior. Dintr-un punct de vedere puţin mai cinic, toate profesiile tehnice se pretind mai complicate decât sunt în realitate pentru a putea justifica tarifele ridicate percepute de membrii lor în schimbul serviciilor prestate.

Chiar şi luând în considerare aceste aspecte, ştiinţele economice reuşesc cu succes să facă publicul larg să fie reticent în a le călca teritoriul. Oamenii îşi exprimă opiniile ferme despre tot felul de lucruri, deşi nu au o expertiză reală: schimbarea climei, căsătoriile dintre persoanele de acelaşi sex, războiul din Irak, centralele nucleare. Dar când vine vorba de probleme economice, mulţi oameni nici măcar nu sunt interesaţi, ca să nu mai vorbim despre exprimarea unei opinii ferme în legătură cu acestea. Când aţi discutat ultima oară despre viitorul monedei euro, despre inegalitatea socială din China sau despre viitorul industriei prelucrătoare din America? Aceste aspecte pot avea un impact uriaş asupra vieţii dumneavoastră, indiferent unde locuiţi, afectând pozitiv sau negativ şansele de a vă găsi o slujbă, salariul şi, în cele din urmă, pensia, dar probabil nu v-aţi gândit la ele în mod serios.

Această situaţie bizară se explică parţial prin faptul că problemelor economice le lipseşte acea atracţie viscerală exercitată de unele lucruri precum dragostea, strămutările, moartea

* Polirom, Iaşi, 2011 (n.tr.).

şi războiul. Ea există în principal deoarece, mai ales în ultimele decenii, oamenii au fost făcuţi să creadă că, asemenea fizicii sau chimiei, economia este o „ştiinţă", în care nu există decât un singur răspuns corect la toate; astfel, nonprofesioniştii ar trebui pur şi simplu să accepte „consensul profesional" şi să nu se mai gândească la asta. Gregory Mankiw, profesor de ştiinţe economice la Harvard şi autorul unuia dintre cele mai populare manuale de economie, spune: „Economiştilor le place să pozeze în oameni de ştiinţă. Ştiu, deoarece şi eu fac adesea acelaşi lucru. Când le predau studenţilor, descriu domeniul economiei ca pe o ştiinţă, astfel încât niciun student să nu înceapă cursul crezând că se apucă de vreo activitate academică lipsită de rigoare"[1].

Va deveni mai limpede pe parcursul cărţii faptul că economia nu poate fi totuşi niciodată o ştiinţă în sensul în care este fizica sau chimia. Există multe tipuri de teorii economice, fiecare punând accentul pe diferite aspecte ale unei realităţi complexe, făcând diferite judecăţi de valoare morale şi politice şi trăgând concluzii diferite. Mai mult, în mod constant teoriile economice nu reuşesc să prezică direcţiile de dezvoltare ale lumii reale chiar în domeniile pe care se concentrează, nu în ultimul rând deoarece fiinţele umane au liber-arbitru, spre deosebire de moleculele chimice sau obiectele fizice[2].

Dacă nu există un singur răspuns corect în ştiinţele economice, atunci nu le putem lăsa doar pe mâna experţilor. Adică fiecare cetăţean responsabil trebuie să înveţe puţină economie. Nu vreau să spun acum că fiecare trebuie să pună mâna pe un manual gros şi să-şi însuşească un anumit punct de vedere economic. Este necesar ca oamenii să studieze economia astfel încât să devină conştienţi de diferitele tipuri de argumente economice şi să-şi dezvolte capacitatea critică de a judeca ce punct de vedere are mai multă logică într-o anumită situaţie şi în lumina căror valori morale şi scopuri politice (observaţi că nu spun „ce punct de vedere este corect"). Pentru aceasta este nevoie de o carte care explică ştiinţele economice într-un mod ce nu a mai fost abordat până acum, pe care cred că-l veţi descoperi în paginile următoare.

De ce este diferită această carte?

Prin ce se deosebeşte ea de alte cărţi introductive în ştiinţele economice?

Una dintre diferenţe este faptul că îmi iau cititorii în serios. Această carte nu este o versiune prelucrată a unui adevăr etern complicat. Le prezint cititorilor moduri multiple de a analiza economia, în spiritul ideii că sunt perfect capabili să facă diferenţă între abordări. Nu evit să discut despre aspectele metodologice fundamentale din ştiinţele economice, precum dezbaterea legată de statutul de ştiinţă sau rolul pe care valorile morale îl joacă (şi ar trebui să-l joace) în ştiinţele economice. Ori de câte ori va fi posibil, voi încerca să dezvălui presupunerile care stau la baza diferitelor teorii economice, astfel încât cititorii să poată face propriile judecăţi despre realismul şi plauzibilitatea lor. De asemenea, le spun cititorilor cum sunt definite şi folosite cifrele în economie, îndemnându-i să nu le considere la fel de obiective ca, să spunem, greutatea unui elefant sau temperatura unui vas cu apă* Pe scurt, voi încerca să explic cititorului cum să gândească, în loc de ce să gândească.

Implicarea cititorului la nivelul cel mai profund de analiză nu transformă totuşi această carte în una greu de citit. Nu există nimic ce nu poate fi înţeles în această carte, atât timp

* Oamenii de ştiinţă vă vor spune însă că nici aceste numere nu sunt total obiective, dacă îi întrebaţi.

cât cititorul are o educaţie medie. Pe cititori îi rog doar să aibă curiozitatea de a descoperi ce se întâmplă cu adevărat şi răbdarea de a citi cu atenţie câteva paragrafe odată.

O altă mare diferenţă faţă de alte volume de ştiinţe economice este că această carte cuprinde multe informaţii despre lumea reală. Şi, când spun „lume", chiar la lume mă refer. Această carte oferă informaţii despre multe ţări diferite, însă nu le acord tuturor aceeaşi atenţie. Dar, spre deosebire de majoritatea celorlalte cărţi despre economie, informaţiile nu vor fi limitate la una sau două ţări sau la un tip de ţară (de pildă, ţările bogate sau ţările sărace). O mare parte din informaţiile furnizate vor fi sub formă de cifre: cât de mare este economia mondială, cât din ea este produsă de Statele Unite sau Brazilia, ce proporţie investesc China sau Republica Democrată Congo din produsul lor intern, cât de mult muncesc oamenii în Grecia sau în Germania. Dar acestea vor fi completate cu informaţii calitative despre aranjamentele instituţionale, contextele istorice, politicile tipice şi altele asemănătoare. Speranţa mea este ca, la finalul cărţii, cititorul să poată spune că are o oarecare idee despre modul în care funcţionează de fapt economia în lumea reală.

„Şi acum, pentru ceva complet diferit...

---

* Aşa cum se spunea în *Monthy Python. Circul zburător*.

Interludiu I

Cum să citeşti această carte

Îmi dau seama că nu toţi cititorii sunt dispuşi să petreacă mult timp cu această carte, cel puţin nu la început. Prin urmare, vă sugerez câteva moduri de a o citi, în funcţie de timpul pe care credeţi că îl aveţi la dispoziţie.

Dacă aveţi zece minute, citiţi titlurile capitolelor şi prima pagină a fiecărui capitol. Dacă am noroc, la sfârşitul celor zece minute veţi realiza că mai puteţi aloca câteva ore.

Dacă aveţi câteva ore, citiţi capitolele 1 şi 2, apoi epilogul. Răsfoiţi restul.

Dacă aveţi o jumătate de zi, citiţi doar titlurile – titlurile secţiunilor şi apoi rezumatele cu litere cursive care apar la fiecare câteva paragrafe. Dacă sunteţi un cititor rapid, puteţi citi de asemenea secţiunea introductivă şi observaţiile de final din fiecare capitol.

Dacă aveţi timpul şi răbdarea să citiţi tot, vă rog să faceţi acest lucru. Este cel mai eficient mod. Şi mă veţi face foarte fericit. Dar chiar şi atunci puteţi să treceţi peste unele fragmente care nu vă interesează prea mult şi să citiţi doar titlurile acelor secţiuni.

Partea I

Economia: informații utile

Capitolul 1

Viața, universul şi tot restul

Ce sunt ştiințele economice?

Ce sunt ştiinţele economice?

Un cititor nefamiliarizat cu subiectul ar putea crede că se ocupă de studierea economiei. La urma urmelor, chimia este studiul elementelor chimice, biologia este studiul creaturilor vii şi sociologia este studiul societăţii, prin urmare, ştiinţele economice trebuie să fie studiul economiei.

Dar, conform unora dintre cele mai populare cărţi de economie ale vremii noastre, ştiinţele economice sunt mult mai mult decât atât. Se referă la Problema Supremă - „a vieţii, a universului şi a tot restul" - ca în *Ghidul autostopistului galactic*, comedia SF a lui Douglas Adams, care a devenit un fenomen internaţional şi după care s-a făcut film în 2005, cu Martin „Hobbitul" Freeman în rolul principal.

În opinia lui Tim Harford, jurnalistul de la *Financial Times* şi autorul cărţii de succes *Economist sub acoperire*, ştiinţele economice se referă la viaţă - şi-a numit a doua carte *The Logic of Life* (*Logica vieţii*).

Niciun economist nu a afirmat până acum că ştiinţele economice pot explica universul. Universul rămâne pentru moment domeniul fizicienilor, spre care majoritatea economiştilor s-au îndreptat timp de secole în căutare de modele, în dorinţa de a face din subiectul lor o ştiinţă propriu-zisă* Dar unii economişti s-au apropiat de acest deziderat - au afirmat că ştiinţele economice sunt despre „lume". De exemplu, subtitlul celui de-al doilea volum al seriei populare a lui Robert Frank, *Economic Naturalist*, este *How Economics Helps You Make Sense of the World* (*Cum te ajută ştiinţele economice să înţelegi lumea*).

Apoi e partea cu „tot restul" Subtitlul lucrării *Logic of Life* este *Uncovering the New Economics of Everything* (*Desluşirea noii ştiinţe economice despre tot*). Conform subtitlului său, *Freakonomics*, de Steven Levitt şi Stephen Dubner - probabil ceea mai cunoscută carte de economie a vremurilor noastre -, este o explorare a *feţei nevăzute a lucrurilor*. Robert Frank este de acord, deşi afirmaţiile sunt mult mai modeste. În subtitlul primei sale cărţi din seria *Economic Naturalist*, a spus doar *Why Economics Explains* Almost *Everything* (*De ce ştiinţele economice explică* aproape *totul*) (sublinierea noastră).

Prin urmare, să pornim la drum. Economia se referă (aproape) la viaţă, univers şi tot restul**

---

* Acest lucru este cunoscut sub numele de invidia faţă de fizică.

** Întâmplător, acest lucru ar trebui să uşureze foarte mult munca economiştilor, deoarece ştim deja răspunsul la Problema Supremă: acesta este 42. Dar să lăsăm deocamdată acest subiect deoparte.

Dacă stăm să ne gândim, această afirmație vine dintr-un domeniu care a eșuat lamentabil în ceea ce majoritatea noneconomiștilor cred că este sarcina sa principală - să explice economia.

În perioada premergătoare crizei financiare din 2008, majoritatea economiștilor susțineau că piețele rareori greșesc și că științele economice moderne au găsit mijloacele de a netezi acele câteva cute pe care le pot face piețele: Robert Lucas, câștigătorul Premiului Nobel pentru științe economice* din 1995, declarase în 2003 că „problema prevenirii depresiunii a fost rezolvată"[1]. Astfel, majoritatea economiștilor au fost luați complet prin surprindere de criza financiară globală din 2008** Mai mult, nu au fost în stare să propună soluții adecvate la consecințele dezastruoase încă nerezolvate ale acelei crize.

Date fiind toate acestea, științele economice par să sufere de megalomanie severă - cum poate un domeniu incapabil să-și explice propriile delimitări să pretindă că explică (aproape) tot?

Științele economice studiază alegerile umane raționale...

Poate credeți că sunt nedrept. Nu vizează toate aceste cărți publicul larg, pe o piață unde concurența pentru numărul de cititori este acerbă și, prin urmare, editorii și autorii sunt tentați să exagereze cu promovarea? Cu siguranță credeți că discursurile academice serioase nu ar face o astfel de afirmație măreață, că economia este despre „tot"

Aceste titluri *sunt* exagerate. Dar problema este că sunt exagerate într-un anumit sens. Exagerările ar fi putut fi ceva de genul „cum explică științele economice totul despre economie", dar sunt, în schimb, de genul „cum explică științele economice nu doar economia, ci și tot restul"

Exagerările au această notă particulară din cauza modului în care școala de științe economice dominantă în prezent, așa-numita școală neoclasică, definește științele economice. Definiția neoclasică standard a științelor economice, ale cărei variații sunt încă folosite, este dată în cartea din 1932 a lui Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. În lucrarea sa, Robbins a definit economia drept „știința care studiază comportamentul uman ca relație între scopuri și mijloace insuficiente care au utilizări alternative"

Din această perspectivă, științele economice sunt definite mai mult de abordarea lor teoretică decât de obiectul lor de studiu. Științele economice studiază *alegerea rațională*, adică o alegere făcută pe baza unui calcul deliberat, sistematic, al gradului în care scopurile pot fi atinse folosind mijloacele inevitabil insuficiente. Se pot face calcule cu privire la orice - căsătorie, copii, infracționalitate sau dependență de droguri, așa cum a scris Gary Becker, celebrul economist din Chicago și câștigătorul Premiului Nobel

---

* Premiul Nobel pentru științele economice nu este un premiu Nobel autentic. Spre deosebire de Premiile Nobel originale (pentru fizică, chimie, fiziologie, medicină, literatură și pace), create de industriașul suedez Alfred Nobel la sfârșitul secolului al XIX-lea, premiul pentru științe economice a fost creat de Banca Centrală Suedeză (Sveriges Riksbank) în 1968, fiind astfel numit oficial Premiul pentru științe economice al Băncii Centrale Suedeze în memoria lui Alfred Nobel.

** Dar acest lucru nu l-ar fi surprins pe defunctul John Kenneth Galbraith (1908-2006), care afirmase sec că „singura funcție a previziunii economice este de a face astrologia respectabilă".

pentru ştiinţe economice din 1992 –, şi nu doar aspectele „economice", aşa cum le-ar defini noneconomiştii, precum slujbele, banii sau comerţul internaţional. Când Becker şi-a intitulat cartea din 1976 *The Economic Approach to Human Behaviour* (*Abordarea economică a comportamentului uman*), declara fără să exagereze că ştiinţele economice *se referă la* tot.

Tendinţa de a aplica aşa-numita abordare economică la tot ce există, numită de criticii săi „imperialismul ştiinţelor economice", şi-a atins apogeul recent, în cărţi precum *Freakonomics*. Puţine lucruri din *Freakonomics* se referă de fapt la probleme economice, aşa cum le-ar defini majoritatea oamenilor. Cartea vorbeşte despre luptătorii japonezi de sumo, profesorii americani, cartelurile de traficanţi de droguri din Chicago, participanţii la emisiunea-concurs *Lanţul slăbiciunilor*, agenţii imobiliari şi Ku Klux Klan.

Cei mai mulţi oameni cred (asemenea autorilor) că nicio categorie de mai sus, cu excepţia agenţilor imobiliari şi a traficanţilor de droguri, nu are de-a face cu ştiinţele economice. Dar, din punctul de vedere al majorităţii economiştilor de astăzi, modul în care luptătorii de sumo japonezi se ajută reciproc în secret sau cum profesorii din şcolile americane inventează notele elevilor lor pentru a primi evaluări mai bune sunt teme ale ştiinţelor economice la fel de legitime pe cât sunt menţinerea Greciei în zona euro, lupta dintre Samsung şi Apple pe piaţa smartphone-urilor şi mijloacele de reducere a şomajului în rândurile tinerilor din Spania (peste 55% la momentul scrierii acestei cărţi). Pentru aceşti economişti, aspectele „economice" nu au un statut privilegiat în ştiinţele economice, ci sunt doar câteva dintre numeroasele lucruri (ah, am uitat, o parte din tot) pe care ştiinţele economice le pot explica, deoarece îşi definesc domeniul în termenii abordării sale teoretice, şi nu ai obiectului de studiu.

...sau economia?

O definiţie alternativă evidentă a ştiinţelor economice, pe care am sugerat-o, este cea conform căreia ştiinţele economice sunt studiul economiei. Dar ce *este* economia?

Economia se referă la bani – sau nu ?

Răspunsul intuitiv pentru cei mai mulţi cititori poate fi acela că economia înseamnă tot ce este legat de bani – lipsa lor, câştigarea lor, cheltuirea lor, terminarea lor, economisirea lor, împrumutarea şi restituirea lor. Nu este chiar corect, dar este un punct de plecare bun pentru a ne gândi la economie – şi ştiinţele economice.

Când spunem despre economie că este legată de bani, nu ne referim de fapt la banii fizici. Banii fizici – o bancnotă, o monedă de aur sau pietrele imense, practic imposibil de mutat care erau folosite ca monede de schimb în unele insule din Pacific – sunt doar un simbol. *Banii* sunt un simbol a ceea ce membrii societăţii în care trăiţi vă datorează sau al drepturilor pe care credeţi că le aveţi asupra unor sume anume din resursele societăţii[2].

Modul în care banii şi alte drepturi financiare – precum acţiunile într-o companie, derivativele şi multe produse financiare complexe, pe care le voi explica în capitolele următoare – sunt create, vândute şi cumpărate reprezintă un domeniu imens al ştiinţelor economice, numit economie financiară. În prezent, dată fiind supremaţia industriei financiare din multe ţări, numeroşi oameni pun semnul egalităţii între ştiinţele economice

şi economia financiară, dar aceasta nu este de fapt decât o mică parte din ştiinţele economice.

Banii dumneavoastră – sau drepturile pe care le pretindeţi asupra resurselor – pot fi generaţi în mai multe moduri. O mare parte a ştiinţelor economice este (sau ar trebui să fie) legată de acestea.

Mijlocul cel mai utilizat pentru a obţine bani este să ai un loc de muncă

Modul cel mai obişnuit de a obţine bani – dacă nu v-aţi născut într-o familie bogată – este să aveţi o slujbă (inclusiv cea de a vă fi propriul şef) şi să faceţi bani de pe urma ei. Astfel, o mare parte din ştiinţele economice se referă la *locuri de muncă*. Ne putem gândi la acestea din perspective diferite.

Slujbele pot fi înţelese din punctul de vedere al muncitorului individual. Obţinerea unei slujbe şi banii pe care îi primiţi depind de capacităţile dumneavoastră şi de câtă cerere există pentru ele. Este posibil să primiţi salarii foarte mari deoarece aveţi calităţi foarte rare, precum fotbalistul Cristiano Ronaldo. Vă puteţi pierde locul de muncă (sau puteţi deveni şomer) fiindcă cineva inventează o maşină care poate face ce faceţi dumneavoastră de 100 ori mai repede – aşa cum s-a întâmplat cu dl Bucket, tatăl lui Charlie, un muncitor care înşuruba capacul la tuburile cu pastă de dinţi, din ecranizarea din 2005 a romanului lui Roald Dahl *Charlie şi fabrica de ciocolată** Sau trebuie să acceptaţi un salariu mai mic ori condiţii de muncă mai grele deoarece compania dumneavoastră pierde bani din cauza importurilor mai ieftine din China, să spunem, şi aşa mai departe. Prin urmare, pentru a înţelege locurile de muncă la nivel individual, trebuie să avem cunoştinţe despre abilităţi, inovaţii tehnologice şi comerţ internaţional.

Salariile şi condiţiile de muncă sunt profund afectate şi de deciziile „politice" de a schimba sfera şi caracteristicile pieţei muncii (am pus „politice" între ghilimele deoarece, până la urmă, graniţa dintre economie şi politică este neclară, dar aceasta e o temă pentru mai târziu – vezi capitolul 11). Accederea ţărilor din Europa de Est în Uniunea Europeană a avut un impact uriaş asupra salariilor şi comportamentelor muncitorilor din Europa Occidentală, prin afluxul brusc de muncitori pe pieţele lor de muncă. Restricţiile privind munca prestată de copii de la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX au avut efectul opus, de a restrânge graniţele pieţei muncii – dintr-odată, un procent mare de potenţiali angajaţi au fost interzişi pe piaţa muncii. Reglementările legate de orele de lucru, condiţiile de muncă şi salariile minime sunt exemple ale unor decizii „politice" mai puţin dramatice, care vă afectează locurile de muncă.

În economie se fac şi multe transferuri de bani

În plus faţă de banii obţinuţi ca salariu la un loc de muncă, puteţi primi bani prin *transferuri* – adică îi primiţi pur şi simplu. Acest lucru se poate petrece fie sub formă de bani gheaţă, fie „în natură", adică furnizarea directă de anumite bunuri (de exemplu, alimente) sau servicii (de exemplu, educaţie primară). Fie că sunt sub formă de bani sau în natură, aceste transferuri se pot face în mai multe moduri.

---

* În romanul original, dl Bucket şi-a pierdut slujba pentru că fabrica sa a dat faliment, şi nu fiindcă a cumpărat un utilaj ca să-l înlocuiască.

Există transferuri făcute de „oameni pe care îi cunoaşteţi". Exemplele includ sprijinul părinţilor pentru copii, îngrijirea membrilor mai în vârstă ai familiei, daruri din partea membrilor comunităţii locale, cum ar fi un cadou pentru nunta fiicei dumneavoastră.

Apoi mai sunt acţiunile de caritate, adică transferul făcut în mod voluntar unor străini. Oamenii - uneori individual, alteori colectiv (de exemplu, prin societăţi sau asociaţii voluntare) - oferă bani unor organizaţii de caritate care îi ajută pe ceilalţi.

În termeni cantitativi, acţiunile caritabile sunt puse în umbră de transferurile făcute prin intermediul guvernelor, care impozitează anumiţi oameni pentru a-i subvenţiona pe alţii. Astfel, o mare parte din ştiinţele economice se referă, evident, la aceste lucruri - sau la domeniul economiei cunoscut ca economie publică.

Chiar şi în ţările foarte sărace există unele planuri guvernamentale pentru a oferi bani sau bunuri în natură (de exemplu, cereale gratis) celor aflaţi în cele mai grele condiţii (de exemplu, bătrânii, cei cu dizabilităţi, cei care mor de foame). Dar ţările mai bogate, mai ales cele din Europa, au planuri de transfer mult mai largi ca sferă de aplicabilitate şi mai generoase în privinţa sumelor. Acest lucru este cunoscut sub numele de *stat al bunăstării* şi se bazează pe *impozitarea progresivă* (cei care câştigă mai mult plătesc proporţional cote mai mari din veniturile lor sub formă de impozit) şi pe *beneficiile universale* (toţi cetăţenii, nu doar cei mai săraci sau cu dizabilităţi, au dreptul la un venit minim şi la serviciile de bază, precum serviciile de sănătate şi educaţie).

Resursele câştigate sau transferate se consumă sub formă de bunuri sau servicii

Odată ce aţi primit acces la resurse, prin intermediul slujbelor sau al transferurilor, le consumaţi. Ca fiinţe umane, trebuie să consumăm o cantitate minimă de mâncare, haine, energie, locuinţe şi alte *bunuri* pentru a ne satisface nevoile de bază. Apoi consumăm alte bunuri pentru nevoi mentale „superioare" - cărţi, instrumente muzicale, echipamente pentru exerciţii fizice, TV, calculatoare şi aşa mai departe. Cumpărăm şi consumăm de asemenea *servicii* - o călătorie cu autobuzul, o tunsoare, o cină la un restaurant sau chiar o vacanţă în străinătate[3].

Prin urmare, o mare parte din ştiinţele economice sunt dedicate studiului *consumului* - modul în care oamenii alocă bani pentru diferite tipuri de bunuri şi servicii, în care fac alegeri între varietăţi concurente ale aceluiaşi produs, în care sunt manipulaţi şi/sau informaţi de reclame, în care companiile cheltuiesc bani pentru a-şi construi „un brand" şi aşa mai departe.

În fond, bunurile şi serviciile trebuie produse

Pentru a fi consumate, aceste bunuri şi servicii trebuie să fie mai întâi produse - bunurile în ferme şi fabrici, iar serviciile în birouri şi magazine. Acesta este tărâmul *producţiei* - un domeniu al ştiinţei economice care a fost oarecum neglijat începând cu şcoala neoclasică dominantă în anii 1960, care a pus accentul pe schimb şi consum.

În manualele standard de economie, producţia apare ca o „cutie neagră", în care pe anumite căi cantităţile de *forţă de muncă* (munca oamenilor) şi *capital* (maşini şi unelte) sunt combinate pentru a produce bunuri şi servicii. Se afirmă mai rar că producţia este mult mai mult decât rezultatul combinării unor cantităţi abstracte numite „forţă de muncă" şi „capital" şi că implică înţelegerea corectă a multor „dedesubturi" Iar acestea sunt

aspecte pe care majoritatea cititorilor nu le asociază în mod normal cu ştiinţele economice, în ciuda importanţei lor cruciale pentru economie : cum este fabrica organizată fizic, cum să controlezi muncitorii sau relaţiile cu sindicatele, cum să îmbunătăţeşti sistematic tehnologiile prin intermediul cercetării.

Cei mai mulţi economişti lasă cu plăcere studiul acestor lucruri în seama „altor oameni" - inginerii şi directorii firmelor. Dar, de fapt, producţia este fundamentul suprem al oricărei economii. Într-adevăr, schimbările din sfera producţiei au fost de obicei cele mai puternice surse ale transformărilor sociale. Lumea noastră modernă a fost construită în urma seriilor de schimbări tehnologice şi instituţionale legate de sfera producţiei declanşate odată cu Revoluţia Industrială. Economiştii şi noi, ceilalţi, ale căror opinii despre economie sunt formate de aceştia, trebuie să acordăm o atenţie mult mai mare producţiei decât o facem în prezent.

Observaţii finale: ştiinţele economice ca studiu al economiei

Cred că ştiinţele economice ar trebui definite nu în termenii metodologiei sau ai abordării sale teoretice, ci în termenii conţinutului, aşa cum se întâmplă în cazul tuturor celorlalte discipline. Obiectul de studiu al ştiinţelor economice ar trebui să fie economia - care implică banii, forţa de muncă, tehnologia, comerţul internaţional, impozitele şi celelalte lucruri care au legătură cu modul în care producem bunuri şi servicii, distribuim veniturile astfel generate şi consumăm lucrurile produse -, şi nu „viaţa, universul şi tot restul" (sau „aproape tot restul"), aşa cum cred mulţi economişti.

Definirea ştiinţelor economice în acest mod face ca prezentul volum să fie fundamental diferit de majoritatea celorlalte cărţi despre ştiinţele economice.

Deoarece definesc ştiinţele economice în termeni de metodologie, cele mai multe cărţi de economie presupun că nu există decât un singur mod corect de a „face ştiinţă economică" - adică abordarea neoclasică. Cele mai proaste dintre ele nu vă spun nici măcar că există şi alte şcoli de ştiinţe economice în afară de cea neoclasică.

Definind ştiinţele economice în termenii obiectului lor de studiu, această carte subliniază faptul că există multe moduri diferite de a face ştiinţă economică, fiecare cu accentele, lacunele, punctele tari şi punctele slabe proprii. La urma urmelor, ceea ce vrem de la ştiinţele economice este cea mai bună explicaţie posibilă a variatelor fenomene economice, şi nu o „dovadă" constantă că o teorie economică anume poate explica nu doar economia, ci şi tot restul.

Lecturi suplimentare

R. Backhouse, *The Puzzle of Modern Economics : Science or Ideology ?* (Cambridge : Cambridge University Press, 2012).

B. Fine şi D. Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics : The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences* (Londra : Routledge, 2009).

Capitolul 2

De la acul cu gămălie la PIN*

Capitalismul între 1776 şi 2014

De la acul cu gămălie la PIN

Care este primul lucru despre care s-a scris vreodată în ştiinţele economice? Aur? Pământ? Operaţiuni bancare? Sau comerţul internaţional?

Răspunsul este acul cu gămălie, acel obiect mic din metal pe care cei mai mulţi dintre dumneavoastră *nu* îl folosesc - asta dacă nu cumva aveţi un insectar sau dacă nu vă croiţi propriile haine.

Producerea acului cu gămălie este subiectul primului capitol din ceea ce se consideră a fi (deşi în mod greşit)[1] prima carte de economie - *Avuţia naţiunilor* de Adam Smith (1723-1790).

Smith îşi începe lucrarea susţinând că sursa supremă de creştere a avuţiei este creşterea productivităţii printr-o *diviziune a muncii* mai mare, care se referă la împărţirea proceselor de producţie în componente mai mici, specializate. El a afirmat că acest lucru creşte productivitatea în trei moduri. În primul rând, repetând una sau două sarcini, muncitorii devin buni la ceea ce fac într-un timp mai scurt („practica perfecţionează"). În al doilea rând, prin specializare, muncitorii nu trebuie să piardă timp cu deplasarea - fizică şi mentală - de la o sarcină la alta (reducerea „costurilor de tranziţie"). În ultimul rând, dar nu mai puţin important, o divizare mai detaliată a procesului face ca fiecare etapă să fie mai uşor de automatizat şi, astfel, să fie efectuată la o viteză supraumană (mecanizarea).

Pentru a ilustra această afirmaţie, Smith discută despre modul în care zece oameni care îşi împart procesul de producere a unui ac cu gămălie şi se specializează într-unul sau două procese secundare pot produce 48.000 de ace (sau 4.800 de ace de persoană) pe zi. Comparaţi această cantitate cu cel mult 20 de ace pe care fiecare dintre ei le poate produce zilnic, a subliniat Smith, dacă fiecare muncitor ar efectua întregul proces singur.

Smith a numit producţia acului cu gămălie un exemplu „neînsemnat" şi a continuat apoi cu observaţia că diviziunea muncii este mult mai complicată pentru alte produse. Nu putem nega însă faptul că a trăit într-o perioadă în care zece oameni care munceau împreună pentru a face un ac cu gămălie era ceva deosebit - ei bine, cel puţin suficient de deosebit pentru a sta la începutul viitoarei *magnum opus* despre ceva ce, la momentul respectiv, era un subiect inovator.

Următoarele două secole şi jumătate au înregistrat dezvoltări fundamentale în tehnologie, încurajate de mecanizare şi de utilizarea proceselor chimice, nu în ultimul rând în industria

---

* În original, joc de cuvinte: „*From Pin to PIN*" (n.tr.).

producătoare de ace. La două generaţii după Smith, producţia pe muncitor aproape s-a dublat. Urmând exemplul lui Smith, Charles Babbage, matematicianul din secolul al XIX-lea cunoscut ca părintele conceptului de calculator, a studiat fabricile de ace cu gămălie în 1832* El a descoperit că în acestea un muncitor producea aproximativ 8.000 de ace pe zi. 150 de ani de progres tehnologic au crescut productivitatea de încă 100 de ori, la 800.000 pe muncitor pe zi, conform studiului din 1980 efectuat de regretatul Clifford Pratten, economist la Cambridge[2].

Creşterea productivităţii în producerea aceluiaşi obiect, ca în cazul acului cu gămălie, este doar o parte a poveştii. Astăzi producem foarte multe lucruri, la care oamenii din vremea lui Smith nu puteau decât visa, precum maşina zburătoare, sau pe care nici nu şi le puteau închipui, precum microcipul, computerul, cablul cu fibră optică sau numeroase alte tehnologii de care avem nevoie pentru a ne folosi PIN-ul.

Totul se schimbă. Cum s-au schimbat actorii şi instituţiile capitalismului

Nu doar tehnologiile de producţie – sau modul în care obiectele sunt produse – s-au schimbat de pe vremea lui Adam Smith până astăzi. *Actorii economici* – sau cei care se angajează în activităţi economice – şi *instituţiile economice* – sau regulile privind organizarea producţiei şi a altor activităţi economice – au suferit de asemenea transformări fundamentale.

Economia britanică de pe vremea lui Smith, pe care o numea „societate comercială", semăna în privinţa unor aspecte fundamentale cu majoritatea economiilor de astăzi. Altfel opera lui ar fi irelevantă. Spre deosebire de majoritatea economiilor de la acea dată (celelalte excepţii fiind Olanda, Belgia şi unele părţi din Italia), economia britanică era deja „capitalistă"

Prin urmare, ce este economia capitalistă sau *capitalismul*? Este o economie în care producţia este organizată în căutarea profitului, şi nu pentru propriul consum (cum se întâmplă în *agricultura de subzistenţă*, în care vă cultivaţi propria hrană) sau pentru obligaţii politice, precum în societăţile feudale sau în economiile socialiste, unde autorităţile politice, respectiv aristocraţii şi autoritatea centrală de planificare, vă spun ce să produceţi).

Profitul este diferenţa dintre ceea ce câştigaţi prin vânzarea unui lucru pe piaţă (cunoscut ca venit din vânzări sau, pur şi simplu, *venit*) şi costurile tuturor materialelor necesare pentru producerea lui. În cazul fabricii de ace cu gămălie, profitul acesteia ar fi diferenţa dintre venitul obţinut în urma vânzării acelor şi costurile suportate cu producerea lor – sârma de oţel transformată în ace, salariile muncitorilor, chiria pentru clădirea fabricii şi aşa mai departe.

Capitalismul este organizat de capitalişti sau cei care deţin *fonduri fixe*. Fondurile fixe sunt cunoscute şi ca *mijloace de producţie* şi se referă la aporturile durabile în procesul de producţie (de exemplu, maşinile, dar nu şi, de pildă, materiile brute). În utilizarea de zi cu zi, folosim termenul „capital" pentru a ne referi la banii investiţi într-o firmă**

Capitaliştii au în proprietate mijloacele de producţie fie direct, fie, mai adesea în prezent, indirect, prin deţinerea de *acţiuni* într-o companie – respectiv drepturi proporţionale

---

* Primul calculator al lui Babbage se numea maşină diferenţială, care a fost şi titlul unuia dintre romanele „steam punk" clasice de science-fiction, de William Gibson şi Bruce Sterling.

** În teoria economică, acest lucru este cunoscut drept *capital financiar* sau *capital monetar*.

asupra valorii totale a companiei – care posedă acele mijloace de producţie. Capitaliştii angajează alte persoane, pe o bază comercială, pentru a opera mijloacele de producţie. Aceste persoane sunt cunoscute sub numele de *salariaţi* sau, pur şi simplu, muncitori. Capitaliştii fac profit producând lucruri şi vânzându-le altor oameni pe *piaţă*, adică locul unde sunt vândute bunurile şi serviciile. Potrivit lui Smith, *concurenţa* dintre vânzătorii de pe piaţă îi va face pe producătorii în căutare de profit să producă la cele mai mici costuri posibile, iar de aceasta va beneficia toată lumea.

Totuşi, asemănările dintre capitalismul lui Smith şi capitalismul de astăzi se limitează în general la aceste aspecte de bază. Există diferenţe uriaşe între cele două ere în modul în care aceste caracteristici esenţiale – proprietatea privată asupra mijloacelor de producţie, căutarea profitului, angajarea salariaţilor şi schimbul pe piaţă – devin de fapt realitate.

Capitaliştii sunt diferiţi

Pe vremea lui Adam Smith, majoritatea fabricilor (şi a fermelor) erau deţinute şi conduse de capitalişti individuali sau de parteneriate formate dintr-un număr mic de indivizi care se cunoşteau şi se înţelegeau. Aceşti capitalişti erau de regulă implicaţi personal în producţie – fiind adesea prezenţi în fabrică, dându-le ordine muncitorilor, înjurându-i şi chiar bătându-i.

Astăzi, cele mai multe fabrici sunt deţinute şi operate de persoane „nefizice", adică de corporaţii. Aceste corporaţii sunt „persoane" doar în sens legal. Ele sunt deţinute, la rândul lor, de o mulţime de indivizi care cumpără acţiuni la acestea şi care deţin o parte din ele. Dar a fi acţionar nu vă face capitalist în sensul clasic al cuvântului. Dacă deţineţi 300 dintre cele 300 de milioane de acţiuni ale companiei Volkswagen, nu aveţi dreptul de a da buzna în fabrica firmei din, să spunem, Wolfsburg, Germania, şi să daţi ordine muncitorilor „dumneavoastră" din fabrica „dumneavoastră" pentru o milionime din timpul lor de lucru. Proprietatea şi controlul operaţiunilor sunt în mare parte separate în cazul celor mai mari firme.

Proprietarii de astăzi din majoritatea corporaţiilor au doar *răspundere limitată*. Într-o societate cu răspundere limitată (SRL) sau o societate pe acţiuni (SA), dacă se întâmplă ceva cu compania, acţionarii nu pierd decât banii investiţi în acţiunile lor şi cu asta basta. Pe vremea lui Smith, cei mai mulţi proprietari de companii aveau răspundere nelimitată, ceea ce însemna că, dacă afacerea lor dădea faliment, trebuiau să-şi vândă bunurile personale pentru a restitui datoriile, în caz contrar ajungând într-o închisoare a datornicilor* Smith se opunea principiului răspunderii limitate. El susţinea că cei care conduc companii cu răspundere limitată fără a le avea în proprietate se joacă cu „banii altora" (expresia lui şi titlul unei piese celebre şi apoi al unui film din 1991, avându-l în rolul principal pe Danny DeVito) şi astfel nu sunt la fel de atenţi în modul lor de a conduce precum cei care trebuie să rişte tot ce au.

Companiile sunt organizate foarte diferit faţă de uzanţele de pe vremea lui Smith, de asemenea indiferent de forma de proprietate. Pe vremea lui Smith, cele mai multe companii erau mici, producţia desfăşurându-se într-un singur loc, cu o structură de comandă simplă, formată din câţiva maiştri şi muncitori obişnuiţi şi, poate, un „supraveghetor" (aşa cum

* Un număr mic de companii angajate în afaceri riscante de importanţă naţională, precum expansiunea colonială (Compania Olandeză a Indiilor de Est) sau operaţiunile bancare la scară mare, puteau fi înfiinţate pe răspundere limitată.

era numit directorul angajat în acea perioadă). Astăzi, multe companii sunt uriaşe, adesea angajând mii de muncitori sau chiar milioane în toată lumea. Walmart are 2,1 milioane de angajaţi, în timp ce McDonald's, inclusiv francizele*, are aproximativ 1,8 milioane de angajaţi. Ele au structuri interne complicate, fiind formate din divizii, centre de profit, unităţi semiautonome şi multe altele, angajând oameni pe posturi cu atribuţii complicate şi state de plată diferite în cadrul unei structuri de comandă complexe, birocratice.

Şi muncitorii sunt diferiţi

Pe vremea lui Smith, majoritatea oamenilor *nu* munceau pentru capitalişti ca salariaţi. Cei mai mulţi oameni munceau în agricultură, chiar şi în Europa Occidentală, unde capitalismul era cel mai avansat pe atunci[3]. O mică minoritate munceau ca salariaţi pentru capitaliştii din agricultură, dar cei mai mulţi dintre ei erau fie mici agricultori care practicau agricultura de subzistenţă, fie *arendaşi* (cei care iau în arendă pământul şi plătesc o cotă din produsul final în schimb) ai *moşierilor* aristocraţi.

În această perioadă, chiar şi mulţi dintre cei care munceau pentru capitalişti nu erau salariaţi. Încă mai existau sclavi. Ca şi tractoarele sau animalele de tracţiune, sclavii erau mijloace de producţie deţinute de capitalişti, în special de proprietarii de plantaţii din sudul Americii, Caraibe, Brazilia sau din alte locuri. Au trecut două generaţii după publicarea *Avuţiei naţiunilor* (numită în continuare *AN*) până când sclavia a fost abolită în Marea Britanie (1833). A trecut aproape un secol de la *AN* şi a fost nevoie de un război civil sângeros până când sclavia a fost abolită în Statele Unite (1862). Brazilia nu a abolit-o decât în 1888.

În timp ce o mare parte din oamenii care munceau pentru capitalişti nu erau salariaţi, mulţi salariaţi erau oameni cărora nu li s-ar permite să se angajeze astăzi. Erau copii. Puţină lume credea că este ceva în neregulă să angajezi copii. În cartea sa din 1724, *Călătorie în întreaga insulă a Marii Britanii*, Daniel Defoe, autorul cărţii *Robinson Crusoe*, şi-a exprimat încântarea cu privire la faptul că în Norwich, pe atunci un centru al producţiei de textile din bumbac, „chiar copii de 4 sau 5 ani împliniţi îşi puteau câştiga pâinea", mulţumită interdicţiei din 1700 de a importa stamba, mult preţuitul material textil indian de la acea vreme[4]. Munca copiilor a fost ulterior restricţionată şi apoi interzisă, dar acest lucru s-a întâmplat la generaţii întregi după moartea lui Adam Smith, în 1790.

Astăzi, în Marea Britanie şi în alte ţări bogate situaţia este complet diferită** Copiilor nu li se mai permite să muncească, cu excepţia unui număr limitat de ore pentru o serie limitată de activităţi, cum ar fi livrarea ziarelor. Nu mai există sclavi legali. Dintre muncitorii adulţi, aproximativ 10% sunt propriii lor angajaţi - muncesc pentru ei înşişi -, 15-25% muncesc pentru guvern şi restul sunt salariaţi care muncesc pentru capitalişti[5].

---

* Francizele sunt companii independente care folosesc marca şi produsele unei companii mai mari, şi nu filiale conduse direct de compania-mamă.

** În majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare, în care capitalismul este încă subdezvoltat, situaţia nu este cu mult diferită de cea din Europa Occidentală din vremea lui Smith. În ţările cele mai sărace, copiii muncesc încă, în timp ce mulţi oameni sunt arendaşii unor moşieri semifeudali. Este posibil ca între 30% şi 90% din forţa de muncă din aceste ţări să lucreze pe cont propriu, mulţi dintre ei făcând agricultură de subzistenţă.

Pieţele s-au schimbat

Pe vremea lui Smith, pieţele erau în mare măsură locale sau, cel mult, naţionale ca sferă, cu excepţia bunurilor-cheie comercializate la nivel internaţional (de exemplu, zahărul, sclavii sau condimentele) sau a unei game limitate de bunuri manufacturate (de exemplu, îmbrăcăminte de mătase, bumbac şi lână). Aceste pieţe erau deservite de numeroase firme mici, rezultând ceea ce economiştii numesc astăzi *concurenţa perfectă*, în care niciun vânzător individual nu poate influenţa preţul. Oamenii de pe vremea lui Smith nu ar fi putut să-şi imagineze companii al căror număr de angajaţi depăşeşte dublul populaţiei Londrei de la acea dată (0,8 milioane în 1800) şi care operează în teritorii care întrec ca număr coloniile britanice de la acea perioadă (aproximativ 20) de şase ori (McDonald's operează în peste 120 de ţări)[6].

Astăzi, cele mai multe pieţe sunt populate şi adesea manipulate de marile companii. Unele dintre ele sunt singurul furnizor (*monopol*) sau, situaţie mai des întâlnită, unul dintre puţinii furnizori (*oligopol*) - nu doar la nivel naţional, ci, din ce în ce mai mult, la nivel internaţional. De exemplu, Boeing şi Airbus furnizează aproape 90% din aparatele civile de zbor. Este posibil ca unele companii să fie de asemenea singurul cumpărător (*monopson*) sau unul dintre puţinii cumpărători (*oligopson*).

Spre deosebire de micile companii din lumea lui Adams, firmele monopoliste şi oligopoliste pot influenţa piaţa - au ceea ce economiştii numesc *putere de piaţă*. O firmă monopolistă poate restrânge în mod deliberat producţia pentru a-şi creşte preţurile până în momentul în care profitul este maximizat (vă explic aspectele tehnice în capitolul 11 - le puteţi ignora acum). Firmele oligopoliste nu-şi pot manipula pieţele la fel de mult ca firmele monopoliste, dar pot face înţelegeri în mod deliberat ca să-şi maximizeze profiturile prin refuzul de a-şi submina preţurile una celeilalte - acest lucru este cunoscut drept *cartel*. Drept urmare, majoritatea ţărilor au acum o *lege a concurenţei* (numită uneori *legea antitrust*) pentru a contracara astfel de *comportamente anticoncurenţiale* - pentru distrugerea monopolurilor (de exemplu, guvernul SUA a dizolvat AT&T, compania de telefonie, în 1984) şi pentru a interzice înţelegerile din rândul firmelor oligopoliste.

Firmele monopsoniste şi oligopsoniste erau considerate curiozităţi teoretice chiar şi acum câteva decenii. Astăzi, unele dintre ele sunt chiar mai importante decât firmele monopoliste şi oligopoliste în influenţarea economiei noastre. Exercitându-şi puterea ca unul dintre puţinii cumpărători ai anumitor produse, uneori la scală mondială, companii ca Walmart, Amazon, Tesco şi Carrefour exercită o influenţă mare - uneori chiar crucială - asupra a ceea ce se produce şi unde se produce, asupra cui ia cea mai mare parte a profitului şi a ceea ce cumpără consumatorii.

Banii - sistemul financiar - s-au schimbat şi ei[7]

Acum ni se pare ceva normal ca ţările să aibă o singură bancă însărcinată cu emiterea bancnotelor (şi monedelor) lor - respectiv, *banca centrală*, precum Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale ale SUA sau Banca Japoniei. În Europa din vremea lui Smith, cele mai multe bănci (şi chiar unii comercianţi mai mari) emiteau propriile bancnote.

Acestea nu erau bancnote în sensul modern al cuvântului. Fiecare bancnotă era emisă în numele unei anumite persoane, avea o valoare unică şi era semnată de casierul care o emitea[8]. Abia în 1759 Bank of England a început să emită bancnote cu valoare fixă (bancnota de 10 lire, în acest caz - cea de 5 lire a apărut abia în 1793, la trei ani după

moartea lui Adam Smith). Şi abia la două generaţii după Smith (în 1853) au fost emise bancnotele în întregime tipărite, fără numele celui care primea banii şi fără semnătura casierului emitent. Dar nici chiar aceste bancnote cu valoare fixă nu erau bancnote în sensul modern, deoarece valorile erau explicit legate de metale preţioase, precum cantitatea de aur sau argint deţinută de banca emitentă. Acest lucru este cunoscut sub numele de *etalonul aur* (sau argint ori altele).

Etalonul aur (argint) este un sistem monetar în care banii de hârtie emişi de banca centrală sunt interşanjabili cu o greutate specificată de aur (sau argint). Acest lucru nu însemna că banca centrală trebuia să aibă în trezorerie o cantitate de aur egală cu valoarea monedei emise; totuşi, *convertibilitatea* în aur a banilor de hârtie o obligau să deţină o rezervă de aur foarte mare - de exemplu, Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale ale SUA păstra echivalentul în aur a 40% din valoarea monedei emise. Rezultatul era că banca centrală avea o putere mică de decizie în privinţa banilor de hârtie pe care îi putea emite. Etalonul aur a fost adoptat prima dată de Marea Britanie în 1717 - de Isaac Newton*, pe atunci şeful Monetăriei Regale - şi apoi de celelalte ţări europene în anii 1870. Acest sistem a jucat un rol foarte important în evoluţia capitalismului pentru următoarele două generaţii, dar acesta este un subiect pentru mai târziu (vezi capitolul 3).

Utilizarea bancnotelor este diferită de economisirea şi împrumutul de la bănci - adică, *operaţiunile bancare*. Acestea erau şi mai puţin dezvoltate. Doar o mică minoritate avea acces la operaţiunile bancare. Trei sferturi din populaţia franceză nu a avut acces la bănci până în anii 1860 - la aproape un secol după *AN*. Chiar şi în Marea Britanie, a cărei industrie bancară era cu mult mai dezvoltată decât cea din Franţa, operaţiunile bancare erau foarte fragmentate, cu rate ale dobânzii variabile în diferite regiuni ale ţării, până spre începutul secolului XX.

Pieţele bursiere, unde se vând şi se cumpără acţiunile, nu existau decât de vreo două secole pe vremea lui Smith. Dar, dat fiind faptul că puţine companii emiteau acţiuni (aşa cum am menţionat mai sus, nu exista decât un număr limitat de companii cu răspundere limitată), piaţa bursieră a rămas un eveniment secundar al dramei capitaliste în desfăşurare. Mai rău, mulţi oameni considerau că pieţele bursiere erau asemănătoare unor jocuri de noroc (unii ar spune că şi acum sunt la fel). Reglementarea pieţei bursiere era minimă şi cu greu pusă în aplicare: agenţii de bursă nu erau obligaţi să dezvăluie multe informaţii despre companiile ale căror acţiuni le scoteau la vânzare.

Alte pieţe financiare erau şi mai primitive. Piaţa *obligaţiunilor de stat*, respectiv creanţe care pot fi transferate oricui, emise de un guvern care împrumută bani (însăşi piaţa aflată în centrul crizei euro care a zguduit lumea după 2009), nu exista decât în câteva ţări, precum Marea Britanie, Franţa şi Olanda. Piaţa *obligaţiunilor corporatiste* (creanţe emise de companii) nu era foarte dezvoltată nici măcar în Marea Britanie.

Azi avem o industrie financiară foarte dezvoltată - unii ar spune prea dezvoltată. Aceasta nu este formată doar din sectorul bancar, piaţa bursieră şi piaţa obligaţiunilor, ci şi, din ce în ce mai mult, din pieţele derivativelor financiare (acţiuni de tip futures, opţiuni, swap-uri) şi supa-alfabet a produselor financiare complexe, precum MBS-uri, CDO-uri şi CDS-uri (nu vă faceţi griji, le voi explica pe toate în capitolul 8). Sistemul este susţinut în final de banca centrală, care are rolul de *împrumutător în ultimă instanţă* şi împrumută fără limite în timpul crizelor financiare, când nimeni altcineva nu vrea să acorde credit. Într-adevăr, lipsa unei bănci centrale făcea ca gestionarea panicii financiare să fie foarte dificilă pe vremea lui Smith.

---

* Da, omul de ştiinţă, care era şi alchimist şi speculant pe piaţa bursieră.

Spre deosebire de perioada în care a trăit Smith, în prezent există o mulţime de reguli legate de ceea ce pot face actorii pe pieţele financiare – de câte ori pot împrumuta ca multiplu al capitalului lor propriu, ce fel de informaţii trebuie să dezvăluie despre ele însele companiile care vând acţiuni, ce tipuri de active pot deţine diferitele instituţii financiare (de exemplu, nu este permis ca fondurile de pensii să deţină active riscante). În ciuda acestor aspecte, multitudinea şi complexitatea pieţelor financiare au făcut dificilă reglementarea lor – aşa cum am văzut după criza financiară globală din 2008.

Observaţii finale: schimbările din lumea reală şi teoriile economice

După cum ne arată aceste contraste, capitalismul a suferit transformări enorme în ultimele două secole şi jumătate. Unele dintre principiile de bază ale lui Smith rămân valabile, însă doar la nivel general.

De exemplu, concurenţa dintre firmele în căutare de profit este, poate, în continuare forţa motrice a capitalismului, aşa cum se întâmpla în schema lui Smith. Dar concurenţa nu se duce între firmele mici, anonime, care acceptă gusturile consumatorilor şi luptă împotriva ei folosind mai eficient anumite tehnologii. Astăzi, competiţia se duce între companii multinaţionale uriaşe, care nu au doar capacitatea de a influenţa preţurile, ci şi de a redefini tehnologiile într-un interval scurt de timp (gândiţi-vă la lupta dintre Apple şi Samsung) şi de a manipula gusturile consumatorilor prin construirea brandurilor şi prin publicitate.

Indiferent cât de importantă este o teorie economică, ea este specifică timpului şi locului în care a apărut. Pentru a o aplica util, avem nevoie, prin urmare, de o bună cunoaştere a forţelor tehnologice şi instituţionale care caracterizează pieţele particulare, industriile şi ţările pe care încercăm să le analizăm cu ajutorul acelei teorii. Iată de ce, pentru a înţelege diferitele teorii economice în contextul potrivit, trebuie să ştim cum a evoluat capitalismul. Iată despre ce vom discuta în capitolul următor.

Lecturi suplimentare

H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (Londra: Anthem, 2002).

R. Heilbroner şi W. Milberg, *The Making of Economic Society*, ed. a XIII-a (Boston: Pearson, 2012).

G. Therborn, *The World: A Beginner's Guide* (Cambridge: Polity, 2011).

Capitolul 3

Cum am ajuns aici?

O scurtă istorie a capitalismului

Dna Lintott: Dar acum cum definiţi istoria, dle Rudge?
Rudge: Pot să vorbesc liber, doamnă? Fără să fiu lovit?
Dna Lintott: Te apăr eu.
Rudge: Cum definesc istoria? Nu-i decât o drăcie după alta.

Alan Bennett, *The History Boys*

O drăcie după alta. La ce e bună istoria?

Mulţi cititori cred probabil acelaşi lucru despre istorie ca tânărul Rudge din *The History Boys* – piesa de succes a lui Alan Bennett şi filmul din 2006 despre un grup de băieţi inteligenţi, dar defavorizaţi din Sheffield, care încearcă să fie admişi la Oxford pentru a studia istoria.

Mulţi oameni consideră inutilă mai ales *istoria economică* sau istoria modului în care au evoluat economiile noastre. Chiar trebuie să aflăm ce s-a întâmplat acum două-trei secole pentru a şti că liberul schimb promovează creşterea economică, că impozitele mari descurajează acumularea de avere sau că reducerea birocraţiei încurajează activităţile economice? Nu derivă toate aceste adevăruri economice şi altele ale vremurilor noastre din teorii fără cusur din punct de vedere logic şi verificate pe baza unor dovezi statistice contemporane semnificative din punct de vedere cantitativ?

Majoritatea economiştilor sunt de acord. Istoria economică a fost o materie obligatorie la facultăţile de ştiinţe economice din cele mai multe universităţi americane până în anii 1980, dar acum multe dintre ele nici măcar nu mai oferă cursuri de istorie economică. Printre economiştii cu o orientare mai teoretică există chiar tendinţa de a considera istoria economică în cel mai bun caz o distracţie, cum ar fi hobby-urile legate de trenuri, şi, în cel mai rău caz, un refugiu pentru cei cu deficienţe intelectuale, care nu pot face faţă disciplinelor „grele", precum matematica sau statistica.

Cu toate acestea, le prezint cititorilor o scurtă (ei bine, nu chiar atât de scurtă) istorie a capitalismului, deoarece însuşirea unor cunoştinţe legate de această istorie este vitală pentru înţelegerea fenomenelor economice contemporane.

Viaţa bate filmul. De ce contează istoria

Istoria afectează prezentul – nu doar pentru că este ceea ce s-a întâmplat înaintea prezentului, ci şi pentru că ea (sau ceea ce cred oamenii că ştiu despre ea) dictează hotărârile oamenilor.

Multe dintre recomandările făcute în alegerea politicilor sunt susţinute de exemple istorice, deoarece nimic nu este mai eficient decât cazurile spectaculoase din viaţa reală - de succes sau nu - în a-i convinge pe oameni. De exemplu, cei care promovează liberul schimb subliniază întotdeauna că Marea Britanie şi apoi Statele Unite au devenit superputerile economice ale lumii prin intermediul liberului schimb. Dacă aceştia şi-ar da seama că versiunea lor despre istorie este incorectă (aşa cum voi dovedi în continuare), s-ar putea să nu mai fie atât de convinşi de recomandările lor politice. Le-ar fi greu să-i mai şi convingă pe ceilalţi.

Istoria ne face să ne şi îndoim de unele presupuneri pe care le luăm de bune. Odată ce aflaţi că multe dintre lucrurile care nu pot fi cumpărate şi vândute astăzi - fiinţele umane (sclavii), munca minorilor, funcţiile guvernamentale - erau în trecut vandabile, nu veţi mai crede că graniţa „pieţei libere" este trasată de legea atemporală a ştiinţei şi veţi realiza că aceasta poate fi redesenată. Când aflaţi că economiile capitaliste avansate au avut cea mai mare creştere din istorie între anii 1950 şi 1970, când existau multe reglementări şi impozite mari, veţi deveni imediat sceptic la ideea că promovarea creşterii economice necesită reducerea impozitelor şi birocraţiei.

Istoria este utilă pentru evidenţierea limitelor teoriei economice. Viaţa bate filmul adesea, iar istoria ne oferă multe experienţe economice de succes (la toate nivelurile - naţiuni, companii, indivizi), care nu pot fi explicate corect de o singură teorie economică. De exemplu, dacă aţi citi numai publicaţii precum *The Economist* sau *The Wall Street Journal*, aţi afla doar despre politica liberului schimb adoptată de Singapore şi despre deschiderea faţă de investiţiile străine. Acest lucru vă poate face să concludeţi că succesul economic din Singapore dovedeşte faptul că liberul schimb şi piaţa liberă sunt cele mai bune pentru dezvoltarea economică - până când aflaţi şi că toate terenurile sunt deţinute de stat în Singapore, că 85% dintre locuinţe sunt asigurate de agenţia imobiliară deţinută de stat (Housing Development Board) şi că 22% din produsul naţional provine de la întreprinderile de stat (media naţională este în jur de 10%). Nu există un singur tip de teorie economică - neoclasică, marxistă, keynesiană sau oricare vreţi dumneavoastră - care poate explica succesul acestei combinaţii dintre liberul schimb şi socialism. Astfel de exemple ar trebui să vă facă mai sceptici cu privire la puterea teoriei economice şi mai prudenţi în a o utiliza pentru a formula concluzii politice.

În ultimul rând, dar nu mai puţin important, trebuie să ne îndreptăm atenţia spre istorie deoarece avem datoria morală de a evita pe cât posibil „experimentele" pe oameni. De la planificarea centrală din fostul bloc socialist (şi tranziţia acestuia de tip „Big Bang" spre capitalism) la dezastrele politicilor de „austeritate" din cele mai multe ţări europene după Marea Depresiune şi până la eşecurile teoriei economice de tip *trickle-down* din Statele Unite şi Marea Britanie din anii 1980 şi 1990, istoria este presărată cu experimente ale unor politici radicale care au distrus vieţile a milioane sau zeci de milioane de oameni. Studierea istoriei nu ne va permite să evităm în totalitate greşelile în prezent, dar ar trebui să facem tot ce ne stă în putinţă pentru a învăţa lecţiile istoriei înainte de a formula o politică economică ce va afecta vieţi.

Dacă oricare dintre argumentele de mai sus v-a convins, vă rog să citiţi restul capitolului, în care multe dintre „realităţile" istorice pe care credeaţi că le cunoaşteţi sunt contestate şi, astfel, sper că modul în care înţelegeţi capitalismul se va transforma puţin.

Ţestoase *versus* melci. Economia mondială înaintea capitalismului

Europa Occidentală s-a dezvoltat foarte lent...

Capitalismul a început în Europa Occidentală, mai ales în Anglia şi Ţările de Jos (Belgia şi Olanda de astăzi), în jurul secolelor al XVI-lea şi al XVII-lea. De ce a început aici - şi nu, de exemplu, în China sau India, care erau comparabile cu Europa Occidentală în privinţa dezvoltării economice de până atunci - este subiectul unor dezbateri lungi şi intense. Explicaţiile au fost diverse, de la dispreţul elitei chineze pentru scopurile practice (precum comerţul şi industria) până la descoperirea Americilor şi amplasarea depozitelor de cărbune ale Angliei. Această dezbatere nu trebuie să ne reţină acum atenţia. Un lucru e cert: capitalismul s-a dezvoltat pentru prima dată în Europa Occidentală.

Înainte de apariţia capitalismului, societăţile din Europa Occidentală, ca toate celelalte societăţi precapitaliste, aveau un ritm de transformare foarte lent. Societatea era organizată practic în jurul agriculturii, care folosea aceleaşi tehnologii de secole, existând un grad limitat de comerţ şi ocupaţii meşteşugăreşti.

Între anii 1000 şi 1500, Evul Mediu, *venitul pe cap de locuitor*, respectiv venitul pe persoană din Europa Occidentală a crescut cu 0,12% pe an[1]. Aşadar, venitul din 1500 era doar cu 82% mai mare decât în 1000. Contextualizând, acesta este un avans pe care China, cu o rată de creştere de 11% pe an, l-a înregistrat în doar şase ani, între 2002 şi 2008. Adică, în termenii progresului material, un an din China de astăzi este echivalentul a optzeci şi trei de ani din Europa Occidentală medievală (care erau echivalentul a trei generaţii şi jumătate pe atunci, fiindcă speranţa medie de viaţă din acele vremuri era de doar douăzeci şi patru de ani).

...dar dezvoltarea sa era mai rapidă decât în celelalte părţi ale lumii

Totuşi, creşterea economică din Europa Occidentală era un adevărat sprint în comparaţie cu cea din Asia şi Europa Orientală (inclusiv Rusia), a căror creştere economică este estimată la o treime din această rată (0,04%). Prin urmare, veniturile lor erau doar cu 22% mai mari după o jumătate de mileniu. Se poate spune că Europa Occidentală se deplasa ca o ţestoasă, dar celelalte regiuni ale lumii se mişcau în ritm de melc.

Zorii capitalismului: 1500-1820

Se naşte capitalismul - cu încetinitorul

Capitalismul s-a născut în secolul al XVI-lea. Dar naşterea sa a fost atât de lentă, încât nu ne putem da seama uşor din cifre. În perioada 1500-1820, rata de creştere a venitului pe cap de locuitor din Europa Occidentală era încă de doar 0,14% - practic aceeaşi ca în perioada 1000-1500 (0,12%).

În Marea Britanie şi Olanda a avut loc o accelerare vizibilă a ratei de creştere spre sfârşitul secolului al XVIII-lea, în special în sectoare precum industria prelucrării bumbacului şi cea metalurgică[2]. Drept urmare, în perioada 1500-1820, Anglia şi Olanda au atins rate

de creştere pe cap de locuitor de 0,27% şi respectiv 0,28% pe an. Acestea sunt foarte mici după standardele moderne, dar erau totuşi duble faţă de media Europei Occidentale. În spatele acestei realităţi se află o serie de transformări.

Apariţia noilor ştiinţe, tehnologii şi instituţii

La început a avut loc trecerea culturală spre abordările mai „raţionale" de înţelegere a lumii, care au încurajat dezvoltarea matematicii şi ştiinţelor. Multe dintre aceste idei au fost împrumutate la început din lumea arabă şi Asia[3], dar în secolele al XVI-lea şi al XVII-lea, vest-europenii au început să facă propriile inovaţii. Părinţii fondatori ai ştiinţei şi matematicii moderne - precum Copernic, Galilei, Fermat, Newton şi Leibniz - au trăit în această eră. Dezvoltarea ştiinţei nu a afectat imediat economia în general, ci a permis ulterior sistematizarea cunoştinţelor care au făcut ca inovaţiile tehnologice să depindă mai puţin de individ şi astfel să fie mai uşor transferabile, ceea ce a încurajat răspândirea noilor tehnologii şi, în consecinţă, creşterea economică.

În secolul al XVIII-lea au apărut mai multe tehnologii noi care au vestit formarea sistemului de producţie mecanizat, în special în fabricarea textilelor, fabricarea oţelului şi a produselor chimice* Ca şi în cazul fabricii de ace cu gămălie a lui Adam Smith, începea să se dezvolte o diviziune mai bună a muncii, odată cu utilizarea unor linii de asamblare continue apărute la începutul secolului al XIX-lea. Un factor-cheie în apariţia acestor noi tehnologii a fost dorinţa de a creşte producţia pentru a putea vinde mai mult şi a obţine astfel profit - cu alte cuvinte, răspândirea modului de producţie capitalist. Aşa cum a afirmat Smith în teoria sa despre diviziunea muncii, creşterea producţiei a făcut posibilă o diviziune a muncii mai precisă, care a crescut apoi productivitatea şi, ca urmare, producţia, punând în mişcare un „cerc virtuos" între creşterea producţiei şi cea a productivităţii.

Au apărut apoi noi instituţii economice pentru a face faţă noilor realităţi ale producţiei capitaliste. Odată cu răspândirea tranzacţiilor de pe piaţă au apărut băncile, pentru a le facilita. Apariţia proiectelor de investiţii care aveau nevoie de un capital mai mare decât averea celor mai bogaţi indivizi a dus la inventarea *corporaţiei* sau a societăţii cu răspundere limitată şi, astfel, a pieţei bursiere.

Începe expansiunea colonială

Ţările din Europa Occidentală au început să se extindă rapid încă de la începutul secolului al XV-lea. Cunoscută eufemistic drept „Epoca Descoperirilor", această expansiune a implicat exproprierea de terenuri, resurse şi forţă de muncă din populaţiile locale prin colonizare.

Începând cu Portugalia în Asia şi Spania în Americi la sfârşitul secolului al XV-lea, naţiunile Europei Occidentale s-au extins fără scrupule. Spre mijlocul secolului al XVIII-lea, America de Nord era împărţită între Marea Britanie, Franţa şi Spania. Cele mai multe ţări din America Latină au fost conduse de Spania şi Portugalia până în anii 1810 şi 1820. Părţi din India erau conduse de britanici (în principal Bengal şi Bihar), francezi (coasta

* Acestea includeau suveica zburătoare (1733) şi roata de tors (1764) în industria textilelor, arderea cocsului (1709) în industria oţelului şi diferite procese pentru producerea pe scară largă a acidului sulfuric (anii 1730 şi 1740) în industria chimică.

de sud-est) şi portughezi (diverse regiuni de coastă, în special Goa). În Australia au început să apară primele colonii în această perioadă (prima colonie penală a fost înfiinţată în 1788). Nu era afectată încă o parte mare a Africii, micile colonii de-a lungul litoralului fiind întemeiate de portughezi (insulele nelocuite în trecut ale Capului Verde, São Tomé şi Principe) şi olandezi (Cape Town în secolul al XVII-lea).

Colonizarea avea loc conform unor principii capitaliste. În mod simbolic, până în 1858, administrarea britanică din India a fost practic realizată de o corporaţie (Compania Indiilor de Est), nu de guvern. Aceste colonii au furnizat noi resurse în Europa. Primele incursiuni au fost motivate de căutarea metalelor preţioase pentru a fi folosite ca bani (aur şi argint) şi a condimentelor (în special piperul negru). În timp, în noile colonii - mai ales în Statele Unite, Brazilia şi Caraibe - au fost înfiinţate plantaţii pe care munceau sclavi, cei mai mulţi capturaţi din Africa, pentru a cultiva şi a aduce înapoi în Europa noi produse precum zahărul (din trestie-de-zahăr), cauciucul, bumbacul şi tutunul. Unele dintre plantele din Lumea Nouă au fost cultivate în Europa şi mai departe şi au devenit produse alimentare de bază. Este greu să ne gândim la zilele în care britanicii nu aveau cartofi, italienilor le lipseau roşiile şi polenta (făcută din porumb obişnuit sau porumb dulce), iar indienii, thailandezii şi coreenii nu mâncau ardei iuţi.

Colonialismul lasă cicatrice adânci

De multă vreme are loc o dezbatere privind posibilitatea de dezvoltare a capitalismului fără resursele coloniale din secolele XVI-XVIII - metalul preţios folosit ca bani, sursele alimentare suplimentare, precum cartoful şi zahărul, şi produsele industriale, precum bumbacul[4]. Deşi nu încape îndoială că toţi coloniştii au beneficiat foarte mult de pe urma acestor resurse, capitalismul s-ar fi dezvoltat probabil în aceste ţări şi în lipsa lor. Nu se poate contesta totuşi că societăţile colonizate au fost devastate de colonialism.

Populaţiile indigene au fost exterminate sau marginalizate. Pământul lor şi resursele din soluri şi subsoluri au fost confiscate. Marginalizarea populaţiei indigene a fost atât de extinsă, încât Evo Morales, actualul preşedinte al Boliviei, ales în 2006, este doar al doilea şef de stat indigen din America de la sosirea europenilor în 1492 (primul a fost Benito Juárez, preşedintele mexican dintre 1858 şi 1872).

Milioane de africani - 12 milioane, se estimează de obicei - au fost capturaţi şi trimişi în sclavie atât de europeni, cât şi de arabi. Aceasta nu a fost doar o tragedie pentru cei care au devenit sclavi (dacă supravieţuiau călătoriei cumplite), ci a şi secătuit multe societăţi africane de muncitori şi le-a distrus structura socială. Ţările au fost create din nimic, cu graniţe arbitrare, afectându-li-se politicile interne şi internaţionale până în ziua de astăzi. Faptul că atât de multe dintre graniţele din Africa sunt drepte este o mărturie a acestui fapt; graniţele naturale nu sunt niciodată drepte, deoarece sunt formate adesea de-a lungul râurilor, lanţurilor muntoase şi altor forme de relief.

Colonialismul a însemnat adesea distrugerea deliberată a activităţilor de producţie existente în regiunile mai avansate din punct de vedere economic. Mai important, în 1700, Anglia a interzis importul de materiale textile din bumbac din India (stamba) - am menţionat acest lucru în capitolul 2 - pentru a promova propria industrie a bumbacului, afectând grav industria textilă indiană. Aceasta a primit lovitura de graţie la mijlocul secolului al XIX-lea, odată cu afluxul exporturilor din industria britanică a textilelor din bumbac, mecanizată la acea dată. În calitate de colonie, India nu putea impune taxe

vamale sau alte politici pentru a-şi proteja producătorii de importurile britanice. În 1835, lordul Bentinck, guvernatorul general al Companiei Indiilor de Est, a raportat că „oasele ţesătorilor de bumbac albesc câmpiile Indiei"[5].

1820-1870. Revoluţia Industrială

Intrarea în viteză turbo. Începe Revoluţia Industrială

Capitalismul a luat cu adevărat amploare în jurul anului 1820, cu o accelerare vizibilă a creşterii economice pe tot cuprinsul Europei Occidentale şi apoi în „vlăstarele occidentale" din America de Nord şi Oceania. Accelerarea a fost atât de impresionantă, încât jumătatea de secol care a urmat după 1820 este cunoscută de regulă sub numele de Revoluţia Industrială[6].

În aceşti 50 de ani, venitul pe cap de locuitor din Europa Occidentală a crescut cu 1%, o rată slabă de creştere astăzi (Japonia a crescut în acest ritm în timpul aşa-numitului „deceniu pierdut" din anii 1990), dar în comparaţie cu rata de creştere de 0,14% dintre 1500 şi 1820, era o creştere de viteză ameţitoare.

Aşteptaţi-vă să trăiţi 17 ani şi să munciţi 80 de ore pe săptămână. Pentru unii, suferinţa e tot mai mare

Această accelerare a creşterii venitului pe cap de locuitor a fost însoţită totuşi de o scădere a standardului de viaţă pentru multe persoane. Unii dintre cei care aveau abilităţi învechite – precum artizanii din domeniul textilelor – şi-au pierdut locul de muncă, fiind înlocuiţi cu maşini operate de muncitori necalificaţi, mai ieftini, inclusiv mulţi copii. Unele maşini erau chiar proiectate să fie pe măsura copiilor. Cei care erau angajaţi să muncească în fabrici sau în micile ateliere care furnizau materie primă pentru acestea munceau multe ore – de la 70 la 80 de ore pe săptămână era norma, iar unii munceau peste 100 de ore pe săptămână, având de obicei liber doar o jumătate din ziua de duminică.

Condiţiile de muncă erau extrem de periculoase. Mulţi muncitori britanici din industria textilelor din bumbac au murit de boli de plămâni din cauza prafului generat în procesul de producţie. Cei din clasa muncitoare din oraşe trăiau înghesuiţi, uneori 15-20 de oameni într-o cameră. Era ceva obişnuit ca sute de oameni să împartă o toaletă. Mureau ca muştele. În regiunile sărace din Manchester, speranţa de viaţă era de 17 ani[7] – cu 30% *mai mică* decât fusese pentru întregul teritoriu al actualei Marii Britanii înainte de Cucerirea Normandă, în anul 1000 (pe atunci era de 24 de ani).

Apariţia mişcărilor anticapitaliste

Dată fiind suferinţa cauzată de capitalism, nu este de mirare că au apărut diverse forme de mişcări anticapitaliste. Unele dintre ele nu au încercat decât să dea ceasul înapoi. Luddiţii – textiliştii din Anglia care şi-au pierdut slujbele ca urmare producţiei mecanizate din anii 1810 – au început să distrugă maşinile, cauza imediată a şomajului lor şi cel mai evident simbol al progresului capitalist. Alţii au încercat să construiască o societate mai bună, mai egalitaristă, prin asociaţii voluntare. Robert Owen, un om de afaceri galez, a

încercat să construiască o societate bazată pe munca şi traiul în comun ale celor cu o mentalitate similară - asemănătoare kibbutzului din Israel.

Cel mai important vizionar anticapitalist a fost totuşi Karl Marx (1818-1883), economist şi revoluţionar german care şi-a petrecut cea mai mare parte a vieţii în exil, în Anglia - este înmormântat în cimitirul Highgate din Londra. Marx i-a etichetat pe Owen şi pe alţii ca el drept „socialişti utopici", crezând că o societate postcapitalistă poate fi bazată pe traiul în comun. Numindu-şi propria abordare „socialism ştiinţific", el a susţinut că noua societate ar trebui construită pe fundamentul realizărilor capitalismului, şi nu prin respingerea acestora. O societate socialistă ar trebui să anuleze proprietatea privată în mijloacele de producţie, dar să păstreze marile unităţi de producţie create de capitalism, pentru a profita din plin de productivitatea lor înaltă. Mai mult, Marx a propus ca societatea socialistă să fie condusă ca o firmă capitalistă într-o privinţă importantă - ar trebui să-şi planifice în mod centralizat afacerile economice, aşa cum o firmă capitalistă îşi planifică centralizat toate operaţiunile. Acest lucru este cunoscut sub numele de *planificare centralizată*.

Marx şi mulţi dintre adepţii săi - inclusiv Vladimir Lenin, conducătorul Revoluţiei Ruse - credeau că o societate socialistă nu poate fi creată decât printr-o revoluţie condusă de muncitori, plecând de la premisa că niciun capitalist nu avea să renunţe de bunăvoie la proprietăţile lui. Totuşi, unii dintre adepţii săi, cunoscuţi ca „revizionişti" sau social-democraţi, precum Eduard Bernstein şi Karl Kautsky, credeau că problemele capitalismului puteau fi ameliorate printr-o reformă a democraţiei parlamentare, şi nu prin abolirea acestuia. Ei au susţinut măsuri precum reglementarea orelor şi condiţiilor de lucru şi dezvoltarea statului bunăstării.

Privind retrospectiv, este uşor de văzut că aceşti reformişti au citit cel mai bine tendinţa istorică, deoarece sistemul pe care l-au susţinut este cel existent în toate economiile capitaliste avansate de astăzi. La acea dată nu era totuşi evident că muncitorii o puteau duce mai bine în capitalism, nu în ultimul rând din cauza rezistenţei îndârjite împotriva reformei din partea majorităţii capitaliştilor.

De prin anul 1870 au avut loc îmbunătăţiri concrete ale condiţiilor clasei muncitoare. Salariile au crescut. Cel puţin în Marea Britanie, salariul mediu al unui adult a devenit, în cele din urmă, suficient de mare pentru a permite muncitorilor să cumpere nu doar strictul necesar, iar unii muncitori lucrau acum mai puţin de 60 de ore pe săptămână. Speranţa de viaţă a crescut de la 36 de ani în 1800 la 41 de ani în 1860[8]. La sfârşitul acestei perioade, putem vedea chiar începuturile statului bunăstării, care a început în Germania cu planul de asigurare în caz de accident industrial din 1871, introdusă de Otto von Bismarck, cancelarul noii Germanii unite.

Mitul pieţei libere şi al liberului schimb. Cum s-a dezvoltat de fapt capitalismul

Progresul capitalismului din ţările vest-europene şi prelungirile lor din secolul al XIX-lea este atribuit adesea răspândirii *liberului schimb* şi *pieţei libere*. Se afirmă că în aceste ţări capitalismul s-a dezvoltat numai pentru că guvernele lor nu au impozitat sau nu au restrâns comerţul internaţional (liberul schimb) şi, în general, nu s-au amestecat în mecanismele pieţei (piaţa liberă). Se spune că Marea Britanie şi Statele Unite au luat-o înaintea celorlalte ţări deoarece au fost primele care au adoptat piaţa liberă şi, în special, liberul schimb.

Nimic nu poate fi mai departe de adevăr decât această afirmaţie. Guvernul a jucat un rol principal în dezvoltarea timpurie a capitalismului atât în Marea Britanie, cât şi în Statele Unite, dar şi în alte ţări vest-europene[9].

Anglia ca pionier al protecţionismului

Începând cu Henric al VII-lea (1485-1509), monarhii din dinastia Tudorilor au susţinut industria textilelor din lână - industria înalt tehnologizată de atunci a Europei, condusă de Ţările de Jos, în special Flandra - prin intervenţia statului. *Taxele vamale* (taxele pe importuri) au protejat producătorii britanici de producătorii mai buni din Ţările de Jos. Guvernul britanic chiar a sponsorizat atragerea artizanilor calificaţi din domeniul textilelor, în principal din Flandra, pentru a avea acces la tehnologiile avansate. Cetăţenii britanici sau americani cu nume precum Flanders, Fleming sau Flemyng sunt descendenţii acestor artizani: fără aceste politici nu ar fi existat agentul 007 (Ian Fleming) sau penicilina (Alexander Fleming); şi, cumva, cred că nici *Familia Simpson* nu ar fi fost la fel de amuzant dacă Ned Flanders s-ar fi numit Ned Lancashire. Aceste politici au continuat după dinastia Tudorilor şi, în secolul al XVIII-lea, articolele din lână reprezentau aproximativ jumătate din veniturile din export ale Marii Britanii. Fără aceste venituri din export, Marea Britanie nu ar fi putut niciodată să importe hrana şi materiile prime necesare pentru Revoluţia Industrială.

Intervenţia guvernului britanic a fost accelerată în 1721, când Robert Walpole, prim-ministrul[10] Marii Britanii, a lansat un program industrial de dezvoltare ambiţios şi la scară largă. Programul oferea protecţie vamală şi subvenţii (în special pentru încurajarea exportului) industriilor „strategice". În parte, graţie programului lui Walpole, Marea Britanie a început să se distanţeze de celelalte ţări în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea. În anii 1770, Marea Britanie avea un avans atât de mare faţă de celelalte ţări, încât Adam Smith nu a mai văzut niciun motiv pentru a susţine protecţionismul şi alte forme de intervenţie a statului pentru a-i ajuta pe producătorii britanici. Totuşi, abia după aproape un secol de la *Avuţia naţiunilor* a lui Smith - în 1860 -, Marea Britanie a trecut complet la liberul schimb, când supremaţia sa industrială era de netăgăduit. La acea dată, Marea Britanie deţinea 20% din totalul producţiei mondiale (în 1860) şi 46% din comerţul mondial cu bunuri manufacturate (în 1870), în ciuda faptului că avea doar 2,5% din populaţia lumii; înţelegem mai bine această situaţie dacă ne gândim că cifrele corespunzătoare pentru China de astăzi sunt 15% şi 14%, în ciuda faptului că deţine 19% din populaţia lumii.

Statele Unite - campioana protecţionismului

Cazul Statelor Unite este chiar mai interesant. Sub conducerea colonială britanică, dezvoltarea manufacturilor lor a fost suprimată în mod deliberat. Se relatează că, auzind despre primele încercări ale coloniştilor americani de a se angaja în producţie, William Pitt cel Bătrân, prim-ministru britanic (1766-1768), a spus că nu ar trebui „să li se permită să producă nici măcar o caia"

După câştigarea independenţei, mulţi americani au susţinut că ţara lor ar trebui să se industrializeze dacă dorea să concureze cu Marea Britanie şi Franţa. În fruntea acestei tabere nu era nimeni altul decât primul ministru al Economiei în Statele Unite, Alexander Hamilton, secretarul trezoreriei (cel de pe bancnota de 10 dolari). În raportul său din

1791 în faţa Congresului, *Report on the Subject of Manufactures*, Hamilton susţinea că guvernul unei naţiuni înapoiate economic, precum Statele Unite, trebuie să protejeze şi să sprijine „industriile tinere" în faţa concurenţilor străini superiori până când se dezvoltă suficient ; acest lucru este cunoscut drept *argumentul industriei tinere*. Hamilton a propus folosirea taxelor vamale şi alte măsuri pentru a ajuta industriile tinere, subvenţii, investiţii publice în infrastructură (în special canale), o lege a brevetelor care să încurajeze invenţiile şi măsuri pentru dezvoltarea sistemului bancar.

La început, moşierii proprietari de sclavi din sud, care dominau la acea dată politica Statelor Unite, au zădărnicit planul lui Hamilton ; nu vedeau de ce trebuie să cumpere produsele inferioare ale „yankeilor", când puteau importa lucruri mai ieftine şi mai bune din Europa. Dar, în urma Războiului Anglo-American (1812-1816) - prima şi până acum singura dată când teritoriul continental al Statelor Unite a fost invadat -, mulţi americani au adoptat punctul de vedere al lui Hamilton conform căruia o ţară puternică are nevoie de un sector de producţie puternic, care nu putea să existe fără taxe vamale şi alte intervenţii statale. Păcat că Hamilton nu a trăit pentru a-şi vedea împlinită viziunea. A fost împuşcat într-un duel cu pistoale, în 1804, de un anume Aaron Burr - vicepreşedintele în funcţie al ţării (da, ce zile ! - un vicepreşedinte în funcţie împuşcă mortal un fost ministru de Finanţe şi nimeni nu merge la închisoare).

După schimbarea de direcţie din 1816, politica comercială a Statelor Unite a devenit tot mai protecţionistă. În anii 1830, ţara se lăuda cu cea mai mare medie a taxelor vamale industriale din lume - un statut pe care avea să-l deţină timp de (aproape) o sută de ani, până la al Doilea Război Mondial. În secolul al XIX-lea, taxele vamale erau mult mai mici în state precum Germania, Franţa şi Japonia - ţări pe care oamenii de astăzi le asociază în mod normal cu protecţionismul.

În prima jumătate a acestui secol, alături de sclavie şi federalism, protecţionismul a rămas un motiv constant de dispută între Nordul industrial şi Sudul agrar. Disputa a fost tranşată în cele din urmă în Războiul Civil (1861-1865), câştigat de Nord. Victoria nu a fost un accident. Nordul a câştigat tocmai pentru că dezvoltase industria de manufacturi în jumătatea de secol dinainte, datorită protecţionismului. În romanul clasic al lui Margaret Mitchell, *Pe aripile vântului*, Rhett Butler, personajul principal masculin, le spune compatrioţilor săi din sud că yankeii aveau să câştige războiul deoarece au „fabrici, topitorii, docuri, mine de fier şi cărbune - toate lucrurile pe care noi [în sud] nu le avem"

Liberul schimb se răspândeşte - mai ales prin mijloace mai puţin libere

Liberul schimb *nu* a fost motorul pentru dezvoltarea capitalismului, dar s-a răspândit *cu adevărat* pe durata secolului al XIX-lea. S-a răspândit parţial în inima capitalismului în anii 1860 - adoptarea de către Marea Britanie a liberului schimb şi semnarea unei serii de *acorduri de liber schimb* bilaterale, în care două ţări abrogă reciproc restricţiile la importuri şi taxele vamale la exporturi, cu ţări vest-europene. Liberul schimb s-a răspândit cel mai mult la periferia capitalismului, în America Latină şi Asia.

Acesta a fost rezultatul a ceva ce nu aţi asocia în mod normal cu cuvântul „liber" : forţa sau cel puţin ameninţarea cu recurgerea la forţă. Colonizarea a fost drumul evident spre „liberul schimb neliber", dar chiar şi multe ţări care nu erau colonizate au fost forţate de asemenea să adopte liberul schimb. Prin „diplomaţie coercitivă", ele au fost forţate să semneze *tratate inechitabile* care le-au lipsit, printre altele, de *autonomia vamală*

(dreptul de a-şi impune propriile taxe vamale)[11]. Li s-a permis doar să folosească o rată uniformă mică a taxelor vamale (3-5%) - suficientă pentru a aduce ceva bani la buget, dar insuficientă pentru protejarea industriei tinere.

Cel mai infam tratat inechitabil este Tratatul de la Nanjing, pe care China a fost forţată să-l semneze în 1842, în urma înfrângerii sale în Războaiele Opiului. Dar tratatele inechitabile au început cu ţările din America Latină, odată cu independenţa lor din anii 1810 şi 1820. Între anii 1820 şi 1850, o serie de alte ţări au fost forţate să le semneze - Imperiul Otoman (predecesorul Turciei), Persia (Iranul de astăzi), Siamul (Thailanda de astăzi) şi chiar Japonia. Tratatele inechitabile din America Latină au expirat în anii 1870 şi 1880, dar cele asiatice au durat aproape până spre mijlocul secolului XX.

Incapacitatea de a-şi proteja şi a-şi promova industriile tinere, fie din cauza conducerii coloniale directe, fie din cauza tratatelor inechitabile, a contribuit considerabil la regresia economică din Asia şi America Latină din această perioadă, când acestea au înregistrat creşteri *negative* ale venitului pe cap de locuitor (de - 0,1, respectiv - 0,04% pe an).

1870-1913. Perioada de apogeu

Capitalismul intră într-o viteză superioară. Dezvoltarea producţiei în masă

Dezvoltarea capitalismului a început să se accelereze în jurul anului 1870. O multitudine de inovaţii tehnologice au apărut între anii 1860 şi 1910 şi au dus la apariţia aşa-numitelor industrii grele şi chimice: utilajele electrice, motoarele cu ardere internă, vopselele sintetice, fertilizatorii artificiali şi aşa mai departe. Spre deosebire de tehnologiile din timpul Revoluţiei Industriale, care fuseseră inventate de oameni practici, intuitivi, aceste noi tehnologii au fost dezvoltate prin aplicarea sistematică a principiilor ştiinţifice şi inginereşti. Acest lucru a însemnat că, odată ce un lucru era inventat, putea fi copiat şi îmbunătăţit foarte repede.

În plus, organizarea procesului de producţie a fost revoluţionată în multe industrii prin inventarea *sistemului de producţie în masă*. Utilizarea unei linii de asamblare *mobile* (un transportor cu bandă) şi a unor componente interşanjabile au scăzut dramatic costurile de producţie. Acest sistem de producţie este coloana vertebrală (dacă nu întreg sistemul osos) a sistemului nostru de producţie de astăzi, în ciuda unor discuţii frecvente despre dispariţia lui după anii 1980.

Apar noi instituţii economice pentru a face faţă la amploarea producţiei, riscului şi instabilităţii

În perioada sa de apogeu, capitalismul a dobândit forma instituţională de bază pe care o are astăzi - societatea cu răspundere limitată, legea falimentului, banca centrală, statul bunăstării, legile privind munca şi aşa mai departe. Aceste transformări instituţionale s-au produs practic din cauza schimbărilor principalelor tehnologii şi politici.

Recunoscând necesitatea tot mai mare pentru investiţii la scară mare, răspunderea limitată, până atunci rezervată doar firmelor privilegiate, a fost „generalizată" - adică acordată oricărei firme care întrunea câteva condiţii minime. Permiţând investiţii la o scară fără precedent, societatea cu răspundere limitată a devenit cel mai puternic vehicul

al dezvoltării capitaliste - Karl Marx, observându-i potenţialul enorm înaintea oricărui susţinător autoproclamat al capitalismului, a numit-o „producţia capitalistă în forma sa cea mai înaltă de dezvoltare"

Înainte de reforma britanică din 1849, legea falimentului se concentra asupra pedepsirii omului de afaceri falit, închisoarea datornicilor fiind varianta cea mai rea. Noile legi ale falimentului, introduse în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, dădeau omului de afaceri falit o a doua şansă, permiţându-i să nu plătească dobândă creditorilor în timp ce îşi reorganiza afacerea (ca în capitolul 11 al Legii Falimentului a Statelor Unite, din 1898) şi forţând creditorii să anuleze părţi din creanţele lor. Activitatea unui om de afaceri a devenit mult mai puţin riscantă.

Odată cu companiile mai mari au apărut băncile mai mari. Atunci a crescut riscul ca eşecul unei bănci să destabilizeze întregul sistem financiar, astfel încât au fost înfiinţate bănci centrale care să se ocupe de o astfel de problemă, acţionând ca împrumutător de ultimă instanţă, începând cu Bank of England în 1844.

Ca urmare a convulsiilor socialiste tot mai mari şi a presiunilor reformiste legate de condiţia clasei muncitoare, au fost implementate o serie de măsuri legislative în domeniul asistenţei sociale şi al muncii după anii 1870 : asigurarea împotriva accidentelor industriale, asigurarea de sănătate, pensiile de bătrâneţe şi asigurarea împotriva şomajului. Multe ţări au interzis de asemenea angajarea copiilor mici (în mod obişnuit, cei sub vârsta de 10 sau 12 ani) şi au restricţionat numărul orelor de muncă pentru copiii mai mari (la început, la doar 12 ore!). Au reglementat condiţiile de muncă şi numărul orelor de muncă pentru femei. Din nefericire, acest lucru nu a fost făcut din cavalerism, ci din dispreţ faţă de femei. Spre deosebire de bărbaţi, se credea, femeilor le lipseau anumite facultăţi mintale şi, prin urmare, puteau semna un contract de muncă dezavantajos pentru ele - trebuiau protejate de ele însele. Aceste măsuri legislative privind asistenţa socială şi munca au tocit asperităţile capitalismului şi au îmbunătăţit viaţa multor oameni săraci - chiar dacă foarte puţin la început.

Aceste transformări instituţionale au încurajat creşterea economică. Răspunderea limitată şi legile falimentului îngăduitoare cu debitorul au redus riscul în afaceri, încurajând astfel îmbogăţirea. Banca centrală, pe de o parte, şi legislaţia privind sistemul de asistenţă socială şi forţa de muncă, pe de altă parte, au ajutat şi ele dezvoltarea, crescând stabilitatea economică şi politică, mărind investiţiile şi, astfel, creşterea economică. Rata de creştere a venitului pe cap de locuitor din Europa Occidentală s-a accelerat în timpul acestei perioade de apogeu, de la 1% în anii 1820-1870 la 1,3% în anii 1870-1913.

De ce epoca de aur „liberală" nu a fost atât de liberală

Apogeul capitalismului este descris adesea ca prima epocă a *globalizării*, adică prima dată când întreaga economie mondială a fost integrată într-un sistem de producţie şi de schimb. Mulţi comentatori atribuie acest deznodământ politicilor economice *liberale* adoptate în această perioadă, când existau puţine politici restrictive privind mişcarea transfrontalieră a bunurilor, capitalului şi oamenilor. Acest liberalism de pe frontul internaţional a fost corelat cu abordarea de tip *laissez-faire* în politica economică internă (vezi în caseta de mai jos definiţia acestor termeni). Se afirmă că acordarea unei libertăţi maxime pentru firme, urmărirea unui *buget echilibrat* (cheltuirea de către guvern exact a sumei pe care o colectează sub formă de impozite) şi adoptarea etalonului aur au fost ingredientele-cheie. Lucrurile erau totuşi mult mai complicate.

„Liberal": cel mai ambiguu termen din lume?

Puține cuvinte au generat mai multă confuzie decât cuvântul „liberal" Deși termenul nu a fost folosit ca atare până în secolul al XIX-lea, ideile din spatele *liberalismului* pot fi identificate cel puțin din secolul al XVII-lea, începând cu gânditori precum Thomas Hobbes sau John Locke. Semnificația clasică a termenului descrie o poziție care dă prioritate libertății individului. În termeni economici, ne referim la protejarea dreptului individului de a-și folosi proprietatea după bunul plac, în special pentru a face bani. Din acest punct de vedere, guvernul ideal este cel care asigură doar condițiile minime care duc la exercitarea unui astfel de drept, precum legea și ordinea. Un astfel de guvern (stat) este cunoscut ca *stat minimal*. Sloganul celebru din rândul liberalilor vremii era „laissez-faire" (inițiativa liberă), astfel că liberalismul este cunoscut și ca doctrina *laissez-faire*.

Astăzi, liberalismul este asociat de regulă cu susținerea democrației, dat fiind accentul pus pe drepturile politice individuale, inclusiv libertatea de expresie. Totuși, până la mijlocul secolului XX, cei mai mulți liberali *nu* erau democrați. Ei respingeau punctul de vedere conservator conform căruia tradiția și ierarhia socială ar trebui să aibă prioritate față de drepturile individuale. Dar ei credeau de asemenea că nu toată lumea era demnă de astfel de drepturi. Ei credeau că femeilor le lipseau anumite capacități mintale și, astfel, nu meritau dreptul de a vota. Insistau și că săracilor nu ar trebui să li se acorde drept de vot, deoarece aceștia ar vota doar politicienii care ar confisca proprietățile private. Adam Smith recunoștea deschis că guvernul „este instituit de fapt pentru apărarea bogaților împotriva săracilor sau a celor care au o proprietate împotriva celor care nu au niciuna"[12].

Și mai derutant este faptul că, în Statele Unite, termenul „liberal" este folosit pentru a descrie o perspectivă de centru-stânga. „Liberali" americani precum Ted Kennedy sau Paul Krugman ar fi numiți social-democrați în Europa. În Europa, termenul este folosit pentru persoane precum susținătorii Partidului Liber Democrat (FDP) german, care ar fi numiți *libertarieni* în Statele Unite.

Apoi, mai există *neoliberalismul*, care a fost perspectiva economică dominantă după anii 1980 (vezi mai jos). Este foarte apropiat de liberalismul clasic, fără să fie același lucru. Din punct de vedere economic, susține statul minimal clasic, dar cu unele modificări – cel mai important, acceptă monopolul băncii centrale de a emite monede, în timp ce liberalii clasici credeau că ar trebui să existe concurență și în producerea de bani. În termeni politici, neoliberalii nu se opun fățiș democrației, așa cum o făceau liberalii clasici. Dar mulți dintre ei sunt gata să sacrifice democrația de dragul proprietății private și al pieței libere.

Neoliberalismul este cunoscut, mai ales în rândul țărilor dezvoltate, și ca perspectiva *Consensului de la Washington*, cu referire la faptul că este susținut cu tărie de trei dintre cele mai puternice organizații economice din lume, toate cu sediul în Washington, DC, și anume Trezoreria SUA, Fondul Monetar Internațional (FMI) și Banca Mondială.

Perioada 1870-1913 *nu* a consacrat de fapt liberalismul universal pe scena internațională. În inima capitalismului, în Europa Occidentală și Statele Unite, protecționismul comercial a crescut în realitate, nu a scăzut.

Statele Unite au devenit chiar mai protecționiste după încheierea Războiului Civil din 1865. Cele mai multe țări vest-europene care semnaseră acorduri de liber schimb în anii 1860 și 1870 nu le-au reînnoit și au mărit semnificativ taxele vamale după expirarea acestora (erau de regulă valabile 20 de ani). Acest lucru s-a întâmplat parțial pentru protejarea agriculturii, care se lupta cu noile importuri ieftine din Lumea Nouă (în special Statele Unite și Argentina) și Europa de Est (Rusia și Ucraina), dar și pentru a proteja și a încuraja noua industrie grea și industria chimică. Germania și Suedia au fost cele mai bune exemple ale acestui „nou protecționism" – celebru sub denumirea de „căsătoria dintre fier și secară" în Germania.

Când tratatele inechitabile pe care le semnaseră la câştigarea independenţei au expirat în anii 1870 şi 1880, ţările din America Latină au introdus taxe vamale protecţioniste destul de mari (30-40%). Totuşi, în alte părţi de la „periferie", liberul schimb forţat despre care am vorbit anterior s-a răspândit şi mai mult. Puterile europene erau în competiţie pentru regiuni din continentul african în „bătălia pentru Africa", în timp ce multe ţări asiatice erau colonizate (Malaysia, Singapore şi Birmania de Marea Britanie; Cambodgea, Vietnam şi Laos de Franţa). Imperiul britanic s-a extins enorm, sprijinit de puterea sa industrială, şi astfel a apărut celebra propoziţie: „Soarele nu apune niciodată în Imperiul Britanic" Ţări ca Germania, Belgia, Statele Unite şi Japonia, care nu se angajaseră până la acea dată în acţiuni de colonizare semnificative, li s-au alăturat[13]. Nu degeaba această perioadă este cunoscută sub numele de „Epoca imperialismului"

Pe scena internă s-au înregistrat de asemenea creşteri considerabile, şi nu descreşteri, ale intervenţiei de stat în principalele ţări capitaliste. A existat într-adevăr o adeziune puternică la doctrinele pieţei libere în legătură cu politica fiscală (doctrina bugetului echilibrat) şi cu politica monetară (etalonul aur). Totuşi, această perioadă a înregistrat o creştere imensă a rolului statului: reglementări în domeniile muncii, programelor de asistenţă socială, investiţiilor publice în infrastructură (în special căi ferate, dar şi canale) şi educaţiei (mai ales SUA şi Germania).

Aşadar, epoca de aur liberală din 1870-1913 nu a fost atât de liberală pe cât credem. Devenea mai puţin liberală în ţările capitaliste importante, în legătură atât cu politicile interne, cât şi externe. Liberalizarea s-a produs în cea mai mare parte în ţările mai slabe, dar mai mult din obligaţie decât ca opţiune - prin colonialism şi tratate inechitabile. În singura regiune de la periferie unde a avut loc o creştere economică rapidă în această perioadă, America Latină, protecţionismul s-a intensificat simţitor după expirarea tratatelor inechitabile[14].

1914-1945. Tulburările

Capitalismul este vulnerabil. Primul Război Mondial şi sfârşitul epocii de aur liberale

Izbucnirea Primului Război Mondial în 1914 a marcat sfârşitul unei ere pentru capitalism. Până atunci, în ciuda unor ameninţări constante cu revolta din partea săracilor (revoluţiile din 1848 din toată Europa, Comuna de la Paris din 1871 etc.) şi a problemelor economice (criza economică din 1873-1896), singura direcţie pentru capitalism părea să fie în sus - şi afară.

Această perspectivă a fost zdruncinată de Primul Război Mondial (1914-1918) care a discreditat total convingerea populară de la acea vreme conform căreia reţeaua comercială din ce în ce mai densă pe care capitalismul o construia pe întregul glob avea să facă improbabile, dacă nu complet imposibile, războaiele dintre naţiunile astfel interconectate.

La un anumit nivel, izbucnirea Primului Război Mondial nu ar fi trebuit să surprindă, dat fiind faptul că globalizarea perioadei de apogeu fusese în mare parte determinată de imperialism, şi nu de forţele pieţei. Acest lucru însemna că rivalitatea internaţională dintre ţările capitaliste cele mai importante avea o şansă mare să escaladeze în conflicte violente. Unii au mers mai departe şi au susţinut că de fapt capitalismul atinsese o etapă în care nu mai putea fi susţinut fără o expansiune continuă în exterior, care trebuie să ia sfârşit mai devreme sau mai târziu, marcând sfârşitul capitalismului.

Capitalismul are un rival. Revoluţia Rusă şi ascensiunea socialismului

Aceasta era perspectiva celebră prezentată în *Imperialismul. Stadiul cel mai înalt al capitalismului* de Vladimir Lenin, liderul Revoluţiei Ruse din 1917. Revoluţia Rusă a fost un şoc şi mai mare pentru apărătorii capitalismului decât Primul Război Mondial, deoarece a condus la crearea unui sistem economic care pretindea că submina toate punctele forte ale capitalismului.

În deceniul care a urmat Revoluţiei Ruse, proprietatea privată sub forma mijloacelor de producţie (maşini, construcţia de fabrici, pământ etc.) a fost abolită. Marele progres s-a produs odată cu colectivizarea din 1928, în urma căreia pământurile marilor fermieri, sau culacii, au fost confiscate şi transformate în ferme de stat (*sovhoz*), iar micii fermieri au fost obligaţi să intre în cooperative agricole (*colhoz*) – ferme de stat în toate privinţele, mai puţin cu numele. Pieţele au fost desfiinţate în cele din urmă şi înlocuite cu planificarea centrală totală în 1928, când a început primul cincinal. În 1928, Uniunea Sovietică avea un sistem economic în mod clar necapitalist. Funcţiona fără proprietate privată asupra mijloacelor de producţie, fără dorinţă de profit şi fără pieţe.

Cât despre celălalt punct forte al capitalismului, munca plătită sub formă de salarii, situaţia era mai complicată. Da, teoretic muncitorii sovietici nu erau angajaţi cu salariu, deoarece deţineau toate mijloacele de producţie – prin proprietatea de stat sau cooperative. În practică, erau imposibil de diferenţiat de salariaţii din economia capitalistă, fiindcă aveau un control limitat asupra modului în care companiile lor şi economia ca întreg operau, iar experienţa lor zilnică la muncă se supunea aceloraşi relaţii ierarhice.

Socialismul sovietic a fost un experiment economic (şi social) uriaş. Până atunci, nicio economie nu fusese planificată centralizat. Karl Marx lăsase destul de vagi detaliile, iar Uniunea Sovietică a trebuit să improvizeze pe măsură ce înainta pe un drum necunoscut. Chiar mulţi marxişti, în special Karl Kautsky, erau sceptici cu privire la şansele socialismului – se presupunea că acesta, în opinia lui Marx însuşi, lua naştere din economiile capitaliste cele mai dezvoltate. Acestea erau doar la un pas distanţă de o economie complet planificată, deoarece activităţile lor economice erau deja planificate în mare măsură de marile companii şi de cartelurile formate din aceste companii. Uniunea Sovietică – chiar şi regiunea sa europeană mai dezvoltată – era o economie foarte înapoiată, în care capitalismul nu se dezvoltase aproape deloc, iar socialismul nu avea ce să caute.

Spre surprinderea tuturor, industrializarea sovietică timpurie a fost un mare succes, dovedit cel mai plastic prin capacitatea sa de a respinge avansul naziştilor pe Frontul de Est în timpul celui de-al Doilea Război Mondial. Se estimează că venitul pe cap de locuitor a crescut cu 5% pe an între 1928 şi 1938 – o rată de creştere uimitor de rapidă într-o lume în care venitul creştea de obicei cu 1-2% pe an[15]

Creşterea economică a costat milioane de vieţi – în urma represiunii politice şi a foametei din 1932* Totuşi, magnitudinea foametei nu era cunoscută la acea dată şi mulţi au fost impresionaţi de performanţa economică sovietică, mai ales deoarece capitalismul primise o lovitură în urma Marii Depresiuni din 1929.

---

* Pentru a simplifica povestea, foametea din 1932 a fost cauzată de faptul că se expedia prea multă hrană din zonele rurale în urma colectivizării din 1928. Populaţia urbană care creştea rapid trebuia hrănită, iar cerealele trebuiau exportate pentru a obţine valutele necesare importului de echipamente avansate, de care Uniunea Sovietică avea nevoie pentru industrializare.

Capitalismul intră în criză. Marea Depresiune din 1929

Marea Depresiune a fost pentru adepţii capitalismului un eveniment chiar mai traumatizant decât ascensiunea socialismului. Acest lucru s-a întâmplat mai ales în Statele Unite, unde a început criza (odată cu crahul din 1929 de pe Wall Street) şi care au fost cel mai greu lovite de evenimente. Între 1929 şi 1932, capacitatea de producţie a scăzut cu 30% şi şomajul a crescut de opt ori, de la 3 la 24%[16]. Abia în 1937 capacitatea de producţie a Statelor Unite a revenit la nivelul din 1929. Germania şi Franţa au suferit şi ele enorm, capacităţile lor de producţie scăzând cu 16%, respectiv 15%.

Un punct de vedere influent, lansat de economiştii neoliberali, este că această criză financiară de amploare, dar complet gestionabilă s-a transformat în Marea Depresiune din cauza colapsului comerţului internaţional provocat de „războiul comerţului", încurajat de adoptarea protecţionismului în Statele Unite prin Legea Smoot-Hawley din 1930 privind taxele vamale. Această afirmaţie nu trece testul unei analize mai atente. Creşterea taxelor vamale după legea Smoot-Hawley nu a fost impresionantă – această lege a crescut media taxelor vamale industriale ale SUA de la 37% la 48%. Nici nu a cauzat un război vamal masiv. Cu excepţia unor ţări slabe din punct de vedere economic, precum Italia şi Spania, protecţionismul comercial nu a crescut semnificativ după Legea Smoot-Hawley. Mai important, studiile arată că principalul motiv pentru colapsul comerţului internaţional după 1929 nu au fost creşterile taxelor vamale, ci spirala descendentă a cererii internaţionale, provocată de aderarea guvernelor economiilor capitaliste importante la doctrina bugetului echilibrat[17].

După o criză financiară mare, precum crahul de pe Wall Street din 1929 sau criza financiară globală din 2008, cheltuielile din sectorul privat se prăbuşesc. Datoriile nu mai sunt plătite, ceea ce forţează băncile să reducă împrumuturile. Fiind în incapacitatea de a împrumuta, persoanele fizice şi juridice îşi reduc cheltuielile. Astfel, acest lucru reduce, la rândul său, cererea pentru celelalte persoane fizice şi juridice care obişnuiau să le vândă produse (de exemplu, companii care vând consumatorilor, companii care vând utilaje altor firme, muncitori care îşi vând serviciile de muncă firmelor). Nivelul cererii din economie intră pe o spirală descendentă.

În acest mediu, guvernul este singurul actor economic care poate menţine nivelul cererii din economie, cheltuind mai mult decât câştigă, adică înregistrând un deficit bugetar. Cu toate acestea, în zilele Marii Depresiuni, credinţa puternică în doctrina bugetului echilibrat a împiedicat un astfel de curs al acţiunii. Pe măsură ce veniturile din impozite scădeau din cauza nivelurilor reduse ale activităţii economice, singurul mod în care guvernele îşi puteau echilibra bugetele era să-şi reducă cheltuielile, iar astfel nimic nu mai putea opri spirala descendentă a cererii[18]. Pentru a agrava şi mai mult lucrurile, etalonul aur însemna că băncile centrale nu puteau creşte cantitatea de bani de teama compromiterii valorii monedelor lor. Din cauza cantităţii de bani limitate, creditarea s-a redus, restrângând activităţile din sectorul privat şi reducând astfel şi mai mult cererea.

Începe reforma. Statele Unite şi Suedia deschid calea

Marea Depresiune a afectat multă vreme capitalismul. Odată cu ea s-au produs respingerea doctrinei *laissez-faire* şi încercările serioase de a reforma capitalismul.

Reformele au fost în special răspândite şi extinse în Statele Unite, unde criza a fost cea mai gravă şi a durat cel mai mult. Aşa-numitul program First New Deal (1933-1934)

din timpul administraţiei noului preşedinte, Franklin Delano Roosevelt, a separat diviziile comerciale şi de investiţii ale băncilor (Legea Glass-Steagall din 1933), a înfiinţat sistemul asigurărilor depozitelor bancare pentru a-i proteja pe micii deponenţi de falimentul bancar, a întărit reglementarea pieţei bursiere (Legea federală a titlurilor şi valorilor mobiliare din 1933), a extins şi a consolidat sistemul de creditare agricolă, a garantat preţurile minime din agricultură şi a dezvoltat infrastructura (cum ar fi barajul Hoover - cel pe care îl puteţi vedea în filmul *Superman* din 1978, cu Christopher Reeve în rolul principal) şi aşa mai departe. Au existat chiar şi mai multe reforme sub aşa-numitul program Second New Deal (1935-1938), inclusiv Legea asigurărilor sociale (1935), care a introdus pensiile pentru bătrâni şi asigurarea împotriva şomajului, şi Legea Wagner (1935), care a întărit sindicatele.

Suedia a fost o altă ţară în care s-au făcut reforme semnificative. Profitând de nemulţumirile publice faţă de politicile economice liberale, care au dus şomajul la 25%, Partidul Social Democrat a ajuns la putere în 1932. S-a introdus impozitul pe venit - surprinzător de târziu pentru o ţară considerată astăzi bastionul impozitului pe venit (Marea Britanie a introdus impozitul pe venit în 1842 şi chiar SUA, celebre pentru atitudinea antitaxe, în 1913). Veniturile au fost folosite pentru extinderea statului bunăstării (asigurarea împotriva şomajului a fost introdusă în 1934 şi s-au mărit pensiile) şi pentru ajutarea micilor fermieri (creditele agricole au fost extinse şi s-au garantat preţurile minime). În 1938, sindicatul centralizat şi asociaţia centralizată a angajatorilor au semnat Acordul Saltsjöbaden, consfinţind pacea industrială.

Alte ţări nu au mers atât de departe ca Statele Unite şi Suedia în reformarea capitalismului, dar reformele acestora au prevestit situaţiile care aveau să urmeze celui de-al Doilea Război Mondial.

Capitalismul se poticneşte. Creşterea economică încetineşte şi socialismul întrece capitalismul

Tulburările din perioada 1914-1945 au atins punctul culminant odată cu izbucnirea celui de-al Doilea Război Mondial, care a ucis zeci de milioane de oameni, atât din rândul soldaţilor, cât şi al civililor (cele mai mari estimări ajung la 60 de milioane de morţi). Războiul a dus la prima inversare a accelerării creşterii economice de la începutul secolului al XIX-lea[19]

1945-1973. Epoca de aur a capitalismului

Capitalismul are performanţe pe toate fronturile : creştere economică, locuri de muncă şi stabilitate

Perioada dintre 1945, sfârşitul celui de-al Doilea Război Mondial, şi 1973, prima criză a petrolului, este numită adesea „epoca de aur a capitalismului" Perioada îşi merită cu adevărat numele, deoarece a atins cea mai mare rată a creşterii din toate timpurile. Între 1950 şi 1973, venitul pe cap de locuitor din Europa Occidentală a crescut într-un ritm uimitor, de 4,1% pe an. Statele Unite au crescut mai lent, dar într-un ritm fără precedent de 2,5%. Germania de Vest a crescut cu 5%, primind titlul de „Miracolul de pe Rin",

în timp ce Japonia a crescut chiar mai rapid, cu 8,1%, dând startul lanţului de „miracole economice" din Asia de Est în următoarea jumătate de secol.

Creşterea economică mare nu a fost singura realizare a epocii de aur. Şomajul, pacostea clasei muncitoare, a fost practic eliminat în ţările capitaliste dezvoltate din Europa de Vest, Japonia şi Statele Unite (vezi capitolul 10). Aceste economii erau de asemenea remarcabil de stabile din mai multe puncte de vedere - producţia totală (şi, astfel, locurile de muncă), preţurile şi finanţele. Producţia fluctua mult mai puţin decât în perioadele anterioare, nu în ultimul rând graţie politicii fiscale keynesiene, care a crescut cheltuielile guvernamentale în timpul perioadelor de criză şi le-a redus în perioadele de boom[20]. Rata *inflaţiei*, ritmul în care creşte nivelul general al preţurilor, era relativ scăzută[21] şi exista un grad înalt de stabilitate financiară. În timpul epocii de aur, practic nu au existat crize bancare. Prin contrast, după 1975, între 5 şi 35% dintre ţări, în fiecare an, au înregistrat o criză bancară, cu excepţia unei scurte perioade la mijlocul anilor 2000[22].

Prin urmare, epoca de aur a fost o perioadă remarcabilă în toate privinţele. Când Harold Macmillan, prim-ministrul britanic, a spus: „Nu v-a fost niciodată atât de bine", nu exagera. Ce anume s-a aflat în spatele acestei performanţe economice excepţionale, fără precedent şi neegalată de atunci este un subiect permanent de dezbatere.

Factorii din spatele epocii de aur

Unii afirmă că, după al Doilea Război Mondial, existau multe tehnologii noi care aşteptau să fie exploatate, fapt care a impulsionat creşterea economică din timpul epocii de aur. Multe tehnologii noi dezvoltate în timpul războiului în scopuri militare aveau acum întrebuinţări civile - computere, electronice, radarul, motoarele cu reacţie, cauciucul sintetic, microundele (împrumutate din tehnologia radar) şi multe altele. Odată cu sfârşitul războiului, s-au făcut multe investiţii noi care foloseau aceste tehnologii, la început pentru reconstrucţia postbelică şi apoi pentru satisfacerea cererilor consumatorilor, reprimate în timpul austerităţii războiului.

Au existat de asemenea unele schimbări importante în sistemul economic internaţional, care au facilitat dezvoltarea economică din epoca de aur.

Întâlnirea Aliaţilor din al Doilea Război Mondial în 1944, în staţiunea Bretton Woods, din New Hampshire, a dat naştere la două instituţii esenţiale ale sistemului financiar internaţional postbelic, numite instituţiile Bretton Woods - Fondul Monetar Internaţional (FMI) şi Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (BIRD), cunoscută mai târziu ca Banca Mondială[23]

FMI a fost înfiinţat pentru a oferi finanţare pe termen scurt ţărilor aflate în crize ale *balanţei de plăţi* (balanţa de plăţi este precizarea poziţiei ţării în tranzacţiile economice cu restul lumii - vezi capitolul 12 pentru detalii). O criză a balanţei de plăţi se produce atunci când o ţară plăteşte altor ţări (de exemplu, când importă bunuri sau servicii ori când cumpără obligaţiuni străine) mult mai mult decât obţine de la ele, astfel încât nimeni nu mai este dispus să-i împrumute bani. De obicei rezultă o panică financiară, urmată de o recesiune profundă. Oferind împrumuturi de urgenţă ţărilor aflate într-o astfel de situaţie, FMI le-a permis să depăşească crizele, întâmpinând mai puţine consecinţe negative.

Banca Mondială a fost înfiinţată ca să ofere împrumuturi pentru „creditarea proiectelor" (adică bani acordaţi pentru anumite proiecte de investiţii, precum construirea unui baraj). Oferind împrumuturi cu termene mai lungi de maturitate şi/sau rate mai reduse ale dobânzii decât cele oferite de băncile din sectorul privat, Banca Mondială le-a permis clienţilor săi să investească mai agresiv decât şi-ar fi permis în alte condiţii.

Al treilea pilon al sistemului economic postbelic a fost GATT (Acordul General pentru Tarife şi Comerţ), semnat în 1947. Între 1947 şi 1967, GATT a organizat şase serii de negocieri (numite „runde") care au dus la reducerea taxelor vamale (în principal) între ţările bogate. Deoarece au fost instituite între ţări cu un nivel de dezvoltare similar, aceste reduceri au creat rezultate pozitive prin extinderea pieţelor şi stimularea creşterii productivităţii datorită unei concurenţe mai mari.

În Europa s-a făcut un nou experiment în integrarea internaţională, cu consecinţe mult mai extinse. A început cu crearea Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului (CECO), în 1951, de către şase ţări (Germania de Vest, Franţa, Italia, Olanda, Belgia şi Luxemburg), şi a culminat cu crearea Comunităţii Economice Europene (CEE) - un acord de liber schimb - prin Tratatul de la Roma (1957)[24]. În 1973, Marea Britanie, Irlanda şi Danemarca s-au alăturat grupului, numit la acea dată CE (Comunităţile Europene). Aducând pacea într-o regiune lovită de războaie şi rivalităţi şi integrând pieţele, CEE a contribuit la dezvoltarea economică în ţările membre.

Explicaţia epocii de aur cu cea mai mare trecere este însă că a fost în principal rezultatul reformelor politicilor economice şi instituţiilor care au dat naştere unei *economii mixte* - care reunea trăsături pozitive ale capitalismului şi socialismului.

În urma Marii Depresiuni, limitele capitalismului *laissez-faire* au ajuns să fie larg acceptate. Oamenii au căzut de acord că guvernul ar trebui să-şi asume un rol activ pentru a face faţă eşecurilor pieţelor nereglementate. În acelaşi timp, succesul planificării de război din al Doilea Război Mondial a diminuat scepticismul faţă de fezabilitatea intervenţiei guvernamentale. Succesele electorale ale partidelor de stânga din multe ţări europene, mulţumită rolurilor-cheie pe care le-au avut în lupta împotriva fascismului, au condus la extinderea statului bunăstării şi la creşterea drepturilor forţei de muncă.

Se crede că aceste schimbări ale politicilor şi instituţiilor au contribuit la construirea epocii de aur în mai multe privinţe - prin crearea păcii sociale, încurajarea investiţiilor, creşterea mobilităţii sociale şi stimularea inovaţiilor tehnologice. Aş dori să dezvolt ideea, deoarece este importantă.

Capitalismul remixat. Politici şi instituţii în favoarea muncitorilor

La scurt timp după al Doilea Război Mondial, în multe ţări europene companiile private au trecut în proprietatea publică ori s-au înfiinţat noi *companii publice* sau *companii de stat*, în industriile importante, precum oţelul, căile ferate, serviciile bancare şi energia (cărbune, energie nucleară şi electricitate). Acestea reflectau încrederea mişcărilor socialiste europene în controlul public al mijloacelor de producţie ca element-cheie al democraţiei sociale, aşa cum a fost întruchipată în celebra clauză a Partidului Laburist britanic (eliminată în 1995, după reformarea „noilor laburişti" ai lui Tony Blair). În ţări precum Franţa, Finlanda, Norvegia şi Austria, se consideră că aceste companii de stat au jucat un rol crucial în creşterea economică din timpul epocii de aur, pentru că au intrat agresiv în industrii înalt tehnologizate pe care firmele din sectorul privat le considerau prea riscante.

Măsurile pentru bunăstarea socială, introduse prima dată la sfârşitul secolului al XIX-lea, au fost consolidate, fiind înfiinţate servicii de bază naţionalizate în unele ţări (de exemplu, Serviciile Naţionale de Sănătate din Marea Britanie). Îmbunătăţirea acestor măsuri a mărit mobilitatea socială şi astfel legitimitatea sistemului capitalist. Pacea socială care a rezultat a încurajat investiţiile pe termen lung şi, astfel, creşterea economică.

Capitalismul controlat. Guvernele reglementează şi configurează pieţele – în multe feluri

Învăţând lecţiile Marii Depresiuni, guvernele din toate ţările capitaliste avansate au început să aplice *politici macroeconomice contraciclice*, cunoscute şi sub numele de politici keynesiene (vezi capitolul 4), mărind cheltuielile guvernamentale şi moneda emisă de banca centrală în timpul perioadelor de scădere economică şi reducându-le în perioadele de creştere.

Ca o recunoaştere a pericolelor potenţiale ale pieţelor financiare nereglementate, aşa cum s-a întâmplat în Marea Depresiune, regulementările financiare au fost înăsprite. Puţine ţări au mers atât de departe ca Statele Unite în separarea băncilor comerciale de cele de investiţii, dar toate au impus restricţii asupra a ceea ce pot face băncile şi investitorii financiari. În această perioadă, bancherii erau consideraţi persoane respectabile, dar plictisitoare, spre deosebire de succesorii lor lăudăroşi de astăzi*

Multe state au practicat o *politică industrială selectivă*, care încuraja în mod deliberat industriile „strategice" vizate printr-o serie de măsuri, precum protecţia comercială şi subvenţii. Guvernul SUA nu avea oficial o politică industrială, dar a influenţat considerabil dezvoltarea financiară a ţării, oferind fonduri de cercetare masive pentru industriile avansate, precum cea a computerelor (finanţată de Pentagon), a semiconductoarelor (Marina SUA), aeronautică (Forţele Aeriene SUA), pentru dezvoltarea internetului (DARPA, Defense Advances Research Projects Agency) şi a produselor farmaceutice şi pentru ştiinţele vieţii (Institutul Naţional pentru Sănătate)[25] Guvernele din ţări precum Franţa, Japonia şi Coreea de Sud nu s-au oprit la promovarea anumitor industrii şi au coordonat în mod explicit politici în toate sectoarele industriale prin cincinalele lor – un exerciţiu cunoscut ca *planificare indicativă*, pentru a o deosebi de planificarea centrală sovietică „directoare"

Noii zori de zi. Ţările în curs de dezvoltare au în cele din urmă o şansă la dezvoltare economică

Epoca de aur a fost martora multor decolonizări. Începând cu Coreea în 1945 (împărţită în Nord şi Sud în 1948) şi India (de care Pakistanul se separase) în 1947, cele mai multe colonii şi-au câştigat independenţa. Aceasta a presupus în multe ţări lupte violente împotriva colonizatorilor. Independenţa s-a produs mai târziu în Africa Subsahariană, Ghana devenind prima ţară independentă în 1957. Aproximativ jumătate din ţările africane subsahariene au devenit independente în prima jumătate a anilor 1960. Unele state au trebuit să aştepte mult mai mult (Angola şi Mozambic în 1975, de sub Portugalia ; Namibia în 1990, de sub Africa de Sud) şi unele aşteaptă încă, dar marea majoritate a fostelor societăţi coloniale – acum numite ţări în curs de dezvoltare – şi-au câştigat independenţa la sfârşitul epocii de aur.

Odată cu independenţa, cele mai multe ţări postcoloniale au respins piaţa liberă şi politicile liberului schimb care le fuseseră impuse în timpul colonialismului. Unele dintre

---

* Paul Krugman scria în 2009: „Acum treizeci şi ceva de ani, când eram student la ştiinţe economice, doar cei mai puţin ambiţioşi dintre colegii mei îşi doreau o carieră în lumea financiară. Chiar şi atunci, băncile de investiţii plăteau mai bine decât şcolile sau serviciile publice – dar nu cu mult mai mult şi, oricum, toată lumea ştia că operaţiunile bancare sunt, ei bine, plictisitoare" („Making banking boring", *The New York Times*, 9 aprilie 2009).

ele au devenit de-a dreptul socialiste (China, Coreea de Nord, Vietnamul de Nord şi Cuba), dar cele mai multe au urmat strategii de industrializare conduse de stat, rămânând practic capitaliste. Aceasta este strategia de *industrializare pentru înlocuirea importurilor* - numită astfel deoarece sunt substituite bunuri importate cu bunuri de producţie internă. În acest sens, producătorii interni au fost protejaţi de concurenţa străină superioară prin restricţionarea importurilor (protejarea industriilor tinere) sau prin reglementarea strictă a activităţilor companiilor străine care operează în interiorul graniţelor naţionale. Guvernele au subvenţionat adesea producători din sectorul privat şi au înfiinţat companii de stat în industriile în care investitorii din sectorul privat nu doreau să investească din cauza riscului crescut.

Din cauză că datele dobândirii independenţei se întind din 1945 până în 1973 şi chiar mai târziu, este imposibil să vorbim despre „performanţa economică a ţărilor în curs de dezvoltare în timpul epocii de aur" Perioada de timp luată în considerare de obicei pentru judecarea performanţei economice a unei ţări în curs de dezvoltare este 1960-1980. Conform datelor de la Banca Mondială, în această perioadă, venitul pe cap de locuitor din ţările în curs de dezvoltare a crescut cu 3% pe an, ceea ce a însemnat că acestea au ţinut pasul cu economiile mai avansate, unde creşterea a fost de 3,2%. Economiile-„miracol" din Coreea de Sud, Taiwan, Singapore şi Hong Kong au crescut cu 7-8% pe an pe cap de locuitor în această perioadă, atingând unele dintre cele mai rapide ritmuri de creştere economică din istoria omenirii (împreună cu Japonia înaintea lor şi China ulterior).

Un lucru care trebuie observat totuşi este că şi regiunile cu un ritm mai lent de dezvoltare au înregistrat un progres considerabil în această perioadă. În anii 1960-1980, cu o creştere a venitului pe cap de locuitor de 1,6% pe an, Africa Subsahariană a fost regiunea cu cea mai lentă dezvoltare din lume - America Latină a crescut de două ori mai rapid (3,1%), iar Asia de Est de trei ori (5,3%). Aceasta nu este însă o rată de creştere de ignorat. Amintiţi-vă că, în timpul Revoluţiei Industriale, venitul pe cap de locuitor din Europa Occidentală a crescut cu doar 1%.

Calea de mijloc. Capitalismul funcţionează cel mai bine cu intervenţii oportune ale statului

În timpul epocii de aur a capitalismului, intervenţia guvernelor a crescut enorm în aproape toate domeniile din toate ţările, cu excepţia comerţului internaţional din ţările bogate. În ciuda acestei realităţi, performanţele economice, atât din ţările bogate, cât şi din ţările în curs de dezvoltare, erau mult mai mari decât înainte. Nu s-au mai îmbunătăţit din anii 1980, când intervenţia statului s-a redus considerabil, după cum voi demonstra în curând. Epoca de aur ne arată că potenţialul capitalismului poate fi maximizat atunci când este reglementat cum se cuvine şi stimulat prin acţiunile oportune ale statului.

1973-1979. Interregnul

Epoca de aur a început să se destrame odată cu eliminarea convertibilităţii dolar-aur, în 1971. În sistemul Bretton Woods, vechiul etalon aur a fost abandonat, recunoscându-se faptul că făcea managementul macroeconomic prea rigid, aşa cum s-a văzut în timpul Marii Depresiuni. Dar sistemul era încă ancorat în aur, deoarece dolarul american, care avea rate de schimb fixe cu toate celelalte valute importante, era liber convertibil în aur

(la 35 de dolari pentru 28,35 de grame de aur). Acest lucru se baza, bineînţeles, pe premisa că dolarul era „la fel de bun ca aurul" – o presupunere nu lipsită de realism într-o perioadă când Statele Unite creau aproximativ jumătate din toată producţia lumii şi când exista o lipsă acută de dolari în întreaga lume, deoarece toată lumea dorea să cumpere lucruri americane.

Odată cu reconstrucţia postbelică şi apoi dezvoltarea rapidă a altor economii, această presupunere nu a mai fost validă. Odată ce oamenii şi-au dat seama că dolarul american nu era la fel de bun ca aurul, au dorit să transforme dolarii în aur, ceea ce a redus şi mai mult rezerva de aur a SUA şi a făcut ca dolarul să pară şi mai nesigur. Garanţiile oficiale ale SUA (dolarii şi obligaţiunile de stat), care reprezentau doar jumătate din rezerva lor de aur până în 1959, au crescut de 1,5 ori în 1967[26].

În 1971, Statele Unite au renunţat la angajamentul de a transforma dolarii în aur, ceea ce a determinat alte ţări să abandoneze practica de a-şi ancora monedele naţionale de dolar la rate fixe de schimb în următorii doi ani. Acest lucru a creat instabilitate în economia mondială, valorile valutelor fluctuând în funcţie de sentimentele de pe piaţă şi devenind tot mai vulnerabile la speculaţiile valutare (investitorii pariau că valoarea valutelor va creşte sau va scădea).

Sfârşitul epocii de aur a venit odată cu prima criză a petrolului, din 1973, când preţul petrolului a crescut de patru ori peste noapte, din cauza înţelegerii asupra preţurilor în cartelul ţărilor producătoare de petrol, OPEC (Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol). Inflaţia crescuse lent în multe ţări după anii 1960, dar, în urma crizei petrolului, a explodat.

Mai important, următorii câţiva ani au fost caracterizaţi de *stagflaţie*. Acest termen recent inventat se referă la distrugerea vechii idei potrivit căreia preţurile scad în timpul unei recesiuni (sau stagnări) şi cresc în timpul unui boom. Economia era în stagnare (deşi nu tocmai într-o recesiune prelungită, ca în timpul Marii Depresiuni), dar preţurile creşteau rapid, cu 10, 15 sau chiar 25% pe an[27].

A doua criză a petrolului, din 1979, a dat lovitura de graţie epocii de aur, provocând o altă perioadă de inflaţie ridicată şi ajutând guvernele neoliberale să ajungă la putere în ţările capitaliste importante, mai ales în Marea Britanie şi în Statele Unite.

Această perioadă este descrisă adesea ca una de dezastru economic total de economiştii pieţei libere, care privesc cu ochi critici modelul economiei mixte. Această opinie induce în eroare. Este posibil ca în ţările capitaliste avansate rata creşterii economice să fi scăzut în comparaţie cu epoca de aur, dar o rată de creştere a venitului pe cap de locuitor de 2% era încă mult mai mare decât cea din oricare altă perioadă de până la al Doilea Război Mondial (1,2-1,4%) şi puţin mai mare decât cea care a urmat în următoarele trei decenii de neoliberalism (1,8% pentru perioada 1980-2010)[28]. Rata şomajului, la 4,1% în medie, era mai mare decât cea din epoca de aur, dar nu cu mult (3%)[29] Totuşi, nemulţumirile faţă de performanţele economice din această perioadă erau suficient de mari pentru ca în anii următori să aibă loc transformări radicale.

1980-prezent. Ascensiunea şi decăderea neoliberalismului

Doamna de fier. Margaret Thatcher şi sfârşitul compromisului britanic postbelic

Un punct de cotitură major a fost alegerea lui Margaret Thatcher în funcţia de prim-ministru britanic în 1979. Respingând compromisul conservator „imatur" cu laburiştii de după al

Doilea Război Mondial, Thatcher a început o demontare radicală a economiei mixte, câştigându-şi astfel titulatura „Doamna de fier" pentru atitudinea sa lipsită de compromisuri.

Guvernul Thatcher a micşorat ratele mari ale impozitului pe venit, a redus cheltuielile bugetare (în special pentru educaţie, locuinţe şi transport), a introdus legi care reduceau puterea sindicatelor şi a desfiinţat *controlul capitalului* (restricţiile la circulaţia transfrontalieră a banilor). Acţiunea cea mai reprezentativă a fost *privatizarea* – vânzarea companiilor de stat investitorilor privaţi. Gazele naturale, apa, electricitatea, oţelul, industria aeronautică, auto şi unele categorii de locuinţe publice au fost privatizate.

Ratele dobânzii au fost mărite pentru a reduce inflaţia prin descurajarea activităţilor economice şi, astfel, a cererii. Rata mare a dobânzii a atras capital străin, mărind valoarea lirei sterline şi făcând astfel necompetitive exporturile britanice. Rezultatul a fost o recesiune profundă, pe măsură ce consumatorii şi companiile şi-au restrâns cheltuielile, între 1979 şi 1983. S-au înregistrat 3,3 milioane de şomeri – sub un guvern care a ajuns la putere criticând cifrele şomajului din guvernul laburist al lui James Callaghan, care au trecut de un milion, cu celebrul slogan „Labour isn't working"* inventat de agenţia de publicitate Saatchi & Saatchi.

În timpul recesiunii, o mare parte a producţiei britanice, care suferea deja din cauza competitivităţii tot mai reduse, a fost distrusă. Multe centre industriale tradiţionale (precum Manchester, Liverpool şi Sheffield) şi zone de minerit (nordul Angliei şi Ţara Galilor) au fost devastate, aşa cum se arată în filme precum *Fanfara învingătorilor* (despre minerii din Grimley, o versiune uşor modificată a oraşului minier Grimethorpe din Yorkshire).

Actorul. Ronald Reagan şi reconfigurarea economiei americane

Ronald Reagan, fostul actor şi guvernator al Californiei, a ajuns preşedinte al SUA în 1981 şi a depăşit-o pe Margaret Thatcher. Guvernul Reagan a redus agresiv ratele mai mari ale impozitului pe venit, explicând că aceste reduceri aveau să-i stimuleze şi mai mult pe cei bogaţi să investească şi să acumuleze avere, deoarece puteau păstra mai mult din roadele investiţiilor lor. Se credea că după ce acumulau mai multă avere, bogaţii aveau să cheltuiască mai mult, creând mai multe slujbe şi venituri pentru toată lumea; aceasta este aşa-numita *teorie trickle-down* (a răsfrângerii). În acelaşi timp, subvenţiile pentru săraci (în special sub forma locuinţelor) au fost reduse şi salariul minim îngheţat, pentru a-i stimula pe aceştia să muncească mai mult. Curioasă logică – de ce să-i facem pe bogaţi mai bogaţi pentru a munci mai mult, dar pe săraci mai săraci, din acelaşi motiv? Curioasă sau nu, această logică, cunoscută sub numele de *economia ofertei*, a devenit credinţa fundamentală a politicii economice pentru următoarele trei decenii în Statele Unite – şi nu numai.

Ca şi în Marea Britanie, ratele dobânzii au fost mărite în încercarea de a reduce inflaţia. Între 1979 şi 1981, ratele dobânzii au crescut de mai mult de două ori, de la aproximativ 10% la peste 20% pe an. Un segment semnificativ din producţia americană, care pierdea deja teren în faţa japonezilor şi altor competitori străini, nu putea suporta o astfel de creştere a costurilor financiare. Regiunea industrială tradiţională din Midwest s-a transformat în „Centura de rugină" („Rust Belt").

---

* „Laburismul nu funcţionează", dar şi „Forţa de muncă nu munceşte" (n.tr.).

Dereglementarea financiară din SUA din această perioadă a pus bazele sistemului financiar pe care îl avem astăzi. Creşterea rapidă a *preluărilor ostile*, prin care o companie este preluată împotriva dorinţei conducerii sale, a schimbat întreaga cultură corporatistă din SUA. Mulţi dintre cei care preluau companii erau „corsari corporatişti", interesaţi doar de *valorificarea activelor* (cu alte cuvinte, vânzarea activelor valoroase, indiferent de impactul asupra viabilităţii pe termen lung a companiei), imortalizată de Gordon „Lăcomia-e-bună" Gekko din filmul *Wall Street* din 1987. Pentru a evita o astfel de soartă, firmele trebuiau să producă profit mai rapid ca înainte. Altfel, acţionarii nerăbdători ar fi vândut, reducând preţul acţiunilor şi expunând astfel firma pericolului mai mare al preluării ostile. Cel mai uşor mod pentru companii de a obţine un profit rapid era *restructurarea* – reducerea forţei de muncă şi minimalizarea investiţiilor la strictul necesar pentru obţinerea unor rezultate imediate, deşi aceste acţiuni scad valoarea companiei pe termen lung.

Criza datoriilor din Lumea a Treia şi sfârşitul Revoluţiei Industriale din Lumea a Treia

Moştenirea cea mai de durată a politicii dobânzilor mari din SUA de la sfârşitul anilor 1970 şi începutul anilor 1980 – uneori numită „şocul Volcker", după preşedintele de atunci al băncii centrale (Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale) – *nu* a fost în SUA, ci în ţările în curs de dezvoltare.

Cele mai multe dintre acestea împrumutaseră masiv în anii 1970 şi 1980, pentru a-şi finanţa industrializarea şi pentru a plăti petrolul scumpit în urma crizelor. Când rata dobânzii americane s-a dublat, s-au dublat şi ratele dobânzilor internaţionale. Acest fapt a făcut ca ţările în curs de dezvoltare să nu îşi mai poată plăti datoriile externe. Mai întâi Mexicul a intrat în incapacitate de plată, în 1982. Acest fenomen s-a numit *Criza datoriilor din Lumea a Treia*, cunoscută astfel deoarece lumea în curs de dezvoltare era numită la acea dată Lumea a Treia, după cea capitalistă avansată şi cea socialistă.

Confruntându-se cu crize economice, ţările în curs de dezvoltare au fost nevoite să apeleze la instituţiile Bretton Woods (FMI şi Banca Mondială, dacă aţi uitat). Aceste instituţii au pus condiţia ca ţările împrumutătoare să implementeze *programul de ajustare structurală* care impunea reducerea rolului statului în economie prin reducerea bugetului acestuia, privatizarea întreprinderilor de stat şi limitarea reglementărilor, în special în privinţa comerţului internaţional.

Rezultatul programelor de ajustare structurală a fost extrem de dezamăgitor, pentru a folosi un eufemism. În ciuda implementării tuturor reformelor „structurale" necesare, creşterea economică în cele mai multe ţări s-a redus drastic în anii 1980 şi 1990. Ratele de creştere a venitului pe cap de locuitor din America Latină (inclusiv Caraibe) s-au prăbuşit de la 3,1% în 1960-1980 la 0,3% în 1980-2000. În Africa Subsahariană, venitul pe cap de locuitor a scăzut în această perioadă; în 2000 era cu 13% mai mic decât în 1980. Rezultatul a fost blocarea Revoluţiei Industriale din Lumea a Treia, numele pe care Ajit Singh, economist la Cambridge, l-a folosit pentru a descrie experienţa dezvoltării economice a ţărilor emergente din primele decenii de după decolonizări.

Doar Chile a ieşit cu bine din perioada politicilor neoliberale din anii 1980 şi 1990, dar cu costuri umane considerabile sub dictatura lui Pinochet (1974-1990)[30]. Toate celelalte poveşti de succes din această perioadă au fost economii în care statul a intervenit masiv şi au făcut doar o liberalizare treptată. Cele mai bune exemple au fost Japonia, economiile-„tigru" (sau „dragon", în funcţie de preferinţele dumneavoastră în materie de animale) din Asia de Est (Coreea de Sud, Taiwan şi Singapore) şi, tot mai mult, China.

Zidul se prăbuşeşte. Căderea socialismului

În 1989 s-a petrecut o transformare monumentală. În acel an, Uniunea Sovietică a început să se destrame şi Zidul Berlinului a fost doborât. Germania s-a reunificat (1990) şi cele mai multe ţări est-europene au răsturnat comunismul. În 1991, Uniunea Sovietică însăşi s-a dezmembrat. Pentru că China, care se deschidea încet, dar sigur, începuse liberalizarea din 1978, iar Vietnamul (unificat sub conducerea comunistă în 1975) adopta de asemenea politica „uşilor deschise" (Doi Moi) în 1986, blocul socialist a fost redus la câteva state încăpăţânate, în special Coreea de Nord şi Cuba.

Problemele economiilor socialiste erau deja bine cunoscute: dificultatea planificării unei economii tot mai variate, lipsa stimulentelor cauzată de legăturile slabe dintre performanţă şi recompense şi inegalitatea determinată politic răspândită în societatea aşa-zis echitabilă (vezi capitolul 9). Dar puţine persoane, inclusiv comentatorii cei mai antisocialişti, au crezut că blocul va face implozie în scurt timp.

Problema fundamentală era că economiile din blocul sovietic încercaseră să construiască un sistem economic alternativ, bazat pe tehnologii practic învechite. Existau, bineînţeles, domenii precum tehnologia spaţială şi a armamentului la care erau primele în lume (la urma urmelor, în 1957 Uniunea Sovietică a trimis primul om în spaţiu), graţie cantităţilor disproporţionate de resurse pompate în ele. Totuşi, când a devenit evident că nu puteau oferi cetăţenilor lor decât produse de mâna a doua - precum Trabantul, maşina din Germania de Est cu caroserie din plastic, care a devenit piesă de muzeu după căderea Zidului Berlinului -, cetăţenii s-au revoltat.

În următorul deceniu, ţările socialiste din Europa de Est s-au grăbit să se transforme (din nou) în ţări capitaliste. Multe au crezut că „tranziţia" *putea* fi făcută rapid. Sigur, nu era decât o chestiune de privatizare a companiilor de stat şi de reintroducere a sistemului economiei de piaţă, care este, la urma urmelor, una dintre cele mai „naturale" instituţii umane. Alţii au adăugat că tranziţia *trebuia* făcută rapid, pentru a nu da timp vechii elite de la conducere să se regrupeze şi să se opună schimbării. Cele mai multe ţări au adoptat reforme de tip „Big Bang", încercând să reinstituie capitalismul peste noapte.

Rezultatul a fost un dezastru în majoritatea ţărilor. Iugoslavia s-a dezintegrat şi a căzut pradă războaielor şi epurărilor etnice. Multe dintre fostele republici sovietice au intrat în crize profunde. În Rusia, colapsul economic şi şomajul care a rezultat, precum şi insecuritatea economică au produs atât de mult stres, alcoolism şi alte probleme de sănătate, încât se estimează că au murit mai multe milioane de oameni decât ar fi fost cazul dacă tendinţele anterioare tranziţiei ar fi continuat[31]. În multe ţări, vechea elită pur şi simplu „şi-a schimbat hainele" şi s-a transformat din nomenclaturişti în oameni de afaceri, îmbogăţindu-se peste măsură prin cumpărarea activelor statului la preţuri de nimic, obţinute prin practici corupte şi „infiltrări" în procesul de privatizare. Ţările din Europa Centrală - Polonia, Ungaria, Republica Cehă şi Slovacia - au înregistrat rezultate mai bune, în special după ce s-au alăturat Uniunii Europene în 2004, graţie adoptării unei strategii graduale în reforma lor şi a unui nivel de pregătire practică mai bun al populaţiei. Dar, chiar şi în cazul acestor ţări, este dificil să argumentăm că experienţa tranziţiei a fost un mare succes.

Căderea blocului socialist a adus o perioadă de „triumf al pieţei libere" Unii, precum gânditorul american neoconservator (la acea dată) Francis Fukuyama, au prevestit „sfârşitul istoriei" (nu, nu sfârşitul lumii), pe motiv că erau convinşi că identificaseră, în cele din urmă, cel mai bun sistem economic - capitalismul. Faptul că acest capitalism ia forme variate, fiecare cu punctele sale forte şi slabe, a fost trecut cu vederea în euforia momentului.

Iminenţa unei lumi unice. Globalizarea şi noua ordine economică mondială

Spre mijlocul anilor 1990, neoliberalismul se răspândise în toată lumea. Cea mai mare parte a vechii lumi socialiste fusese absorbită în economia capitalistă mondială, fie prin reforme de tip „Big Bang", fie, ca în cazul Chinei şi Vietnamului, printr-o deschidere treptată, dar constantă şi prin dereglementare. La această dată, deschiderea pieţei şi liberalizarea făcuseră de asemenea progrese considerabile în majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare. În cele mai multe ţări, acest lucru s-a produs rapid, datorită programelor de ajustare structurală, dar au existat şi altele unde s-a produs mai etapizat, prin transformări voluntare ale politicilor, precum în India.

În această perioadă s-au semnat acorduri internaţionale importante, care au semnalat o nouă eră a integrării globale. În 1994 s-a semnat NAFTA (North American Free Trade Agreement - Acordul Nord-American de Liber Schimb), între Statele Unite, Canada şi Mexic. A fost primul acord major de liber schimb între ţări dezvoltate şi o ţară în curs de dezvoltare. În 1995 s-a încheiat Runda Uruguay a discuţiilor GATT, rezultând extinderea acordului şi crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC). OMC acoperă mult mai multe domenii (de exemplu, drepturile de proprietate intelectuală, precum brevetele şi mărcile înregistrate şi serviciile intangibile) şi are o putere de sancţionare mai mare decât GATT. Integrarea economică a progresat şi mai mult în UE, cu finalizarea proiectului „pieţei unice" (cu aşa-numitele „patru libertăţi de mişcare" - a bunurilor, serviciilor, oamenilor şi banilor) din 1993 şi cu aderarea Suediei, Finlandei şi Austriei din 1995* Rezultatul combinat a fost crearea unui sistem de comerţ internaţional care era îndreptat în primul rând spre schimbul mai liber (deşi nu în întregime liber).

În această perioadă a apărut ideea de globalizare - conceptul definitoriu al momentului. Integrarea economică internaţională începuse, bineînţeles, din secolul al XVI-lea, dar după noua descriere a globalizării, acest proces a atins o cu totul altă etapă. Acest lucru s-a produs graţie revoluţiilor tehnologice din domeniul comunicaţiilor (internetul) şi transporturilor (cursele aeriene, transporturile maritime), care au condus la „moartea distanţelor". În opinia susţinătorilor globalizării, ţările nu aveau altă şansă decât să accepte această nouă realitate şi să se deschidă complet în faţa comerţului şi investiţiilor internaţionale, liberalizându-şi economiile interne. Cei care se opuneau acestui proces erau inevitabil luaţi în râs ca „luddiţi moderni", care cred că pot readuce la viaţă o lume trecută, prin inversarea progresului tehnologic (vezi mai sus). Titlurile unor cărţi - *The Borderless World* (*Lumea fără graniţe*), *The World Is Flat* (*Pământul este plat*) sau *One World, Ready or Not* (*Iminenţa unei lumi unice*) - au sintetizat esenţa acestui nou discurs.

Începutul sfârşitului. Criza financiară asiatică

Euforia de la sfârşitul anilor 1980 şi începutul anilor 1990 nu a durat. Primul semn că nu era totul în regulă cu „minunata lume nouă" a fost criza financiară din Mexic, din 1995. Prea mulţi oameni investiseră în activele financiare mexicane cu speranţa nerealistă că, dacă a adoptat politicile pieţei libere şi a semnat NAFTA, ţara avea să devină următoarea economie-miracol. Mexicul a fost salvat de guvernul american şi cel canadian (care nu doreau ca noul lor partener de comerţ liber să se prăbuşească), precum şi de FMI.

---

* Fiind „neutre" în Războiul Rece, aceste ţări au păstrat distanţa faţă de UE, în ciuda localizării lor în Europa Occidentală.

În 1997, un şoc mai mare s-a produs odată cu criza financiară asiatică. Câteva economii asiatice până atunci de succes - aşa-numitele „economii MIT" (Malaysia, Indonezia şi Thailanda) şi Coreea de Sud au avut probleme financiare. De vină era spargerea *baloanelor speculative* ale activelor (preţurile activelor ridicându-se peste nivelurile lor realiste, pe baza unor aşteptări nerealiste).

Deşi au fost mai prudente decât alte regiuni în curs de dezvoltare în a-şi deschide economiile, aceste ţări şi-au deschis pieţele financiare într-un mod destul de radical la sfârşitul anilor 1980 şi începutul anilor 1990. Confruntându-se apoi cu mai puţine restricţii, băncile lor au împrumutat agresiv de la ţările bogate, care aveau rate mai mici ale dobânzii. La rândul lor, băncile ţărilor bogate au considerat că este un risc mic să împrumute unor ţări cu rezultate economice excelente timp de decenii. Pe măsură ce în aceste ţări intra mai mult capital străin, preţurile activelor au crescut, ceea ce a permis firmelor şi gospodăriilor asiatice să împrumute şi mai mult, folosindu-şi acum drept garanţie activele mai valoroase. Curând, previziunile s-au împlinit, pe măsură ce aşteptările ca preţurile activelor să crească au justificat acordarea de şi mai multe împrumuturi şi credite (vă sună cunoscut?). Când a devenit în cele din urmă clar că preţurile activelor nu erau sustenabile, banii au fost retraşi şi au urmat crizele financiare.

Criza asiatică a afectat profund economiile din regiune. În economiile în care o creştere de 5% (în termenii venitului pe cap de locuitor) era considerată o „recesiune", producţia totală *a scăzut* în 1998 cu 16% în Indonezia şi 6-7% în celelalte economii. Zeci de milioane de oameni au rămas fără locuri de muncă în societăţi în care şomajul este echivalent cu penuria, dată fiind dimensiunea redusă a statului bunăstării.

În schimbul banilor salvatori de la FMI şi de la ţările bogate, ţările asiatice lovite de criză au fost nevoite să accepte foarte multe schimbări politice - toate în direcţia liberalizării pieţelor, în special a pieţelor financiare. Deşi a dus economiile asiatice la o orientare spre piaţă, criza asiatică - şi crizele din Brazilia şi Rusia care au urmat-o - a creat de fapt scepticismul cu privire la triumful pieţei libere de după Războiul Rece. Au existat discuţii serioase privind necesitatea de reformare a sistemului financiar global, o mare parte din ele urmând aceleaşi idei ca cele pe care le-am auzit în urma crizei financiare globale din 2008. Chiar şi o mare parte din susţinătorii de frunte ai globalizării - precum editorialistul Martin Wolf de la *Financial Times* şi economistul liberului schimb Jagdish Bhagwati - au început să se îndoiască de valabilitatea ideii de a permite circulaţia internaţională liberă a capitalului. Nu toate erau în regulă în noua economie mondială.

Falşii zori. De la boomul dot-com la Marea Moderaţie

Când aceste crize au început să fie controlate, s-au reluat discuţiile despre reforma financiară mondială. În SUA, un avânt puternic în direcţia opusă a venit sub forma abrogării din 1999 a legii emblematice a programului New Deal, Legea Glass-Steagall din 1933, care separa structural băncile comerciale de cele de investiţii.

A existat un alt moment de panică în 2000, când aşa-numitul balon speculativ dot-com - în care companiile bazate pe internet care nu aveau nicio şansă de a genera profit pe termen scurt au fost cotate la niveluri absurd de mari - s-a spart în SUA. Panica s-a risipit curând, deoarece Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale a intervenit şi a redus agresiv ratele dobânzii, iar băncile centrale din alte economii bogate au făcut la fel.

Ulterior, primii ani ai mileniului au părut să meargă bine în ţările bogate, mai ales în SUA. Creşterea economică era robustă, deşi nu spectaculoasă. Preţurile activelor (preţul

proprietăților imobiliare, acțiunilor firmelor și așa mai departe) păreau să urce la nesfârșit. Inflația a rămas mică. Economiștii - inclusiv Ben Bernanke, președintele Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale în perioada februarie 2006 - ianuarie 2014 - vorbeau despre „Marea Moderație", în care știința economiei cucerise în cele din urmă *perioadele de apogeu urmate de contracții semnificative* (sau economia care creștea și scădea cu valori mari). Alan Greenspan, președintele Consiliului Guvernatorilor Rezervelor Federale în perioada august 1987 - ianuarie 2006, era numit admirativ „Maestrul" (după cum a fost imortalizat în titlul biografiei sale de Bob Woodward, celebru în urma scandalului Watergate), având o abilitate aproape de alchimist de a gestiona un boom economic permanent fără să crească inflația sau să creeze probleme financiare.

La mijlocul anilor 2000, restul lumii a început, în cele din urmă, să simtă creșterea „miraculoasă" a Chinei din precedentele două decenii. În 1978, la începutul reformei sale economice, economia chineză deținea doar 2,5% din economia lumii[32]. Avea un impact minim asupra restului lumii - cota sa din mărfurile (bunurile) exportate fiind de doar 0,8%[33]. În 2007, cifrele corespunzătoare crescuseră la 6%, respectiv 8,7%[34]. Fiind relativ săracă, plină de resurse naturale și crescând cu o viteză amețitoare, a început să absoarbă alimente, minereuri și combustibil din restul lumii, iar efectul importanței sale tot mai mari a fost simțit tot mai puternic.

Această situație a impulsionat exportatorii de materii prime din Africa și America Latină, permițând în cele din urmă acestor economii să recupereze o parte din terenul pierdut în anii 1980 și 1990. China a devenit de asemenea un împrumutător și un investitor major în unele țări africane, oferindu-le acestora din urmă un avantaj în negocierea cu instituțiile Bretton Woods și donatorii tradiționali de ajutoare, precum SUA și țările europene. În cazul țărilor din America Latină, această perioadă a marcat de asemenea o renunțare la politicile neoliberale care creaseră probleme în mai multe state. Brazilia (Lula), Bolivia (Morales), Venezuela (Chávez), Argentina (Kirchner), Ecuador (Correa) și Uruguay (Vásquez) erau principalele exemple.

O fisură în zid. Criza financiară globală din 2008

La începutul anului 2007, cei care se îngrijorau cu privire la (ne)restituirea împrumuturilor ipotecare numite eufemistic „substandard" (a se citi „cu un risc mare de incapacitate de plată"), făcute de firmele financiare americane în precedentul boom imobiliar, au tras semnale de alarmă. Oamenii fără venituri stabile și fără credite anterioare problematice au primit cu împrumut mai mulți bani decât își puteau permite să restituie, în baza premisei că prețurile caselor aveau să se mențină într-o tendință ascendentă. Ei își puteau plăti împrumuturile, se credea, prin vânzarea caselor, în cel mai rău caz. Mai mult decât atât, mii sau chiar sute de mii de astfel de împrumuturi ipotecare cu risc înalt au fost combinate în produse financiare „compuse", precum MBS-uri și CDO-uri (nu este necesar să știți ce sunt ele în această etapă - le voi explica în detaliu în capitolul 8), și vândute ca active cu risc scăzut, plecându-se de la premisa că riscul ca un număr mare de împrumutători să aibă probleme în același timp trebuie să fie mult mai mic decât în cazul împrumutătorilor individuali.

La început, împrumuturile ipotecare problematice din SUA au fost estimate la 50-100 de miliarde de dolari, o sumă mare, dar o valoare care poate fi ușor absorbită de sistem (sau cel puțin așa afirmau mulți la acea dată). Cu toate acestea, criza s-a dezlănțuit în 2008, odată cu falimentul băncilor de investiții Bear Stearns și apoi Lehman Brothers. O panică financiară uriașă a pus stăpânire pe lume. S-a aflat chiar că și unele dintre cele mai respectabile nume din industria financiară aveau probleme grave, după ce au generat și au cumpărat un număr uriaș de produse financiare compuse dubioase.

„Primăvara keynesiană" şi întoarcerea agresivă a ortodoxiei pieţei libere

Reacţiile iniţiale ale principalelor economii au fost foarte diferite de cele care au urmat Marii Depresiuni. Politicile macroeconomice erau keynesiene, în sensul că au lăsat să se dezvolte deficite bugetare imense – cel puţin prin faptul că nu tăiau cheltuielile în ritmul reducerii impozitelor pe venit şi, în unele cazuri, prin creşterea cheltuielilor guvernamentale (China a fost cea mai agresivă). Instituţii financiare majore (de exemplu, Royal Bank of Scotland din Marea Britanie) şi companii industriale (de exemplu, GM şi Chrysler din SUA) au fost salvate cu bani publici. Băncile centrale au redus ratele dobânzii până la valori fără precedent în istorie – de exemplu, Bank of England a redus rata dobânzii sale la cel mai mic nivel de la înfiinţarea sa din 1694. Când nu şi-au mai putut reduce rata dobânzii, s-au orientat spre ceea ce este cunoscut drept *relaxare suplimentară a politicii monetare* – practic, banca centrală creează bani din nimic şi îi pompează în economie, în principal prin cumpărarea obligaţiunilor de stat.

Cu toate acestea, curând ortodoxia pieţei libere a revenit agresiv. Mai 2010 a fost momentul de cotitură. Alegerea guvernului de coaliţie condus de conservatori în Marea Britanie şi impunerea programului de salvare Eurozone pentru Grecia în acea lună au dat semnalul revenirii la vechea doctrină a bugetului echilibrat. Bugetele de *austeritate*, în care cheltuielile sunt reduse drastic, au fost impuse în Marea Britanie şi în aşa-numitele economii PIGS (Portugalia, Italia, Irlanda, Grecia şi Spania). Succesul republicanilor în a forţa administraţia Obama în SUA să accepte un program uriaş de reducere a cheltuielilor în 2011 şi reafirmarea tendinţei antideficit a principalelor ţări europene sub forma Pactului Fiscal European, semnat în 2012, au împins şi mai mult lucrurile în această direcţie. În toate aceste ţări, dar mai ales în Marea Britanie, dreapta politică foloseşte chiar argumentul echilibrării bugetului ca pe o scuză pentru a restrânge sever statul bunăstării, pe care şi-a dorit să-l reducă dintotdeauna.

Consecinţele. Deceniul pierdut?

Criza din 2008 a avut consecinţe devastatoare şi sfârşitul ei nu poate fi întrezărit. La patru ani după criză, la sfârşitul anului 2012, producţia totală pe cap de locuitor a rămas mai mică decât în 2007 în 22 de state membre ale OCDE (Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică), clubul ţărilor bogate cu sediul la Paris (cu o mână de membri din ţările în curs de dezvoltare)* PIB-ul pe cap de locuitor din 2012, după eliminarea efectului inflaţiei, era cu 26% mai mic decât nivelul din 2007 în Grecia, cu 12% mai mic în Irlanda, 7% mai mic în Spania şi 6% mai mic în Marea Britanie. Chiar şi în SUA, despre care se spune că şi-au mai revenit de pe urma crizei faţă de alte ţări, venitul pe cap de locuitor încă era în 2012 cu 1,4% mai mic decât nivelul din 2007**

* OCDE a fost înfiinţată în 1961 şi cuprinde majoritatea ţărilor vest-europene, Turcia, SUA şi Canada. La mijlocul anilor 1970, Japonia, Finlanda, Australia şi Noua Zeelandă au fost incluse. De la mijlocul anilor 1990, câteva ţări foste socialiste (de exemplu, Ungaria şi Estonia) şi unele ţări în curs de dezvoltare mai bogate (Mexic şi Chile) s-au alăturat organizaţiei.

** La momentul redactării acestei cărţi (la începutul lunii ianuarie 2014), cifrele pentru 2013 nu erau publicate, dar, potrivit unei estimări provizorii făcute pe baza datelor OCDE, în al treilea trimestru al anului 2013, producţia totală pe cap de locuitor a rămas mai mică decât în 2007 în 19 dintre cele 34 de ţări membre ale OCDE.

Cu bugetul de austeritate, şansele revenirii economice în multe dintre aceste ţări sunt slabe. Problema este că o reducere radicală a cheltuielilor guvernamentale într-o economie în stagnare (sau chiar în contracţie) opreşte însănătoşirea. Am văzut deja acest lucru în timpul Marii Depresiuni. Drept urmare, este posibil să treacă aproape un deceniu înainte ca aceste ţări să ajungă înapoi la nivelul din 2007. Ele se află poate la mijlocul unui „deceniu pierdut", aşa cum a fost cazul Japoniei (anii 1990) şi Americii Latine (anii 1980).

Se estimează că, la apogeul său, criza a generat 80 de milioane de noi şomeri la nivel mondial. În Spania şi Grecia, şomajul a explodat de la aproximativ 8% înainte de criză la 26% şi respectiv 28% în vara anului 2013. Şomajul în rândul tinerilor este cu mult peste 55%. Chiar şi în ţările care înregistrează probleme „mai mici" cu şomajul, precum SUA şi Marea Britanie, ratele oficiale ale şomajului au atins 8-10% la momentele lor de apogeu.

Prea puţin, prea târziu? Perspectivele de reformă

În ciuda amplorii crizei, reformele politice au loc lent. În ciuda faptului că la baza crizei a stat o liberalizare excesivă a pieţei financiare, reformele financiare au fost oarecum moderate şi sunt introduse foarte lent (în decurs de câţiva ani, când băncile din SUA au avut un an la dispoziţie pentru a se alinia la reformele financiare mult mai dure din programul New Deal). Există unele domenii ale finanţelor, precum tranzacţionarea unor produse financiare foarte complicate, în care nu s-au făcut nici măcar reforme moderate şi lente.

Bineînţeles, tendinţa ar putea fi inversată. La urma urmelor, atât în SUA, cât şi în Suedia de după Marea Depresiune, reformele s-au produs abia după câţiva ani de recesiune şi greutăţi economice. Într-adevăr, electoratul din Olanda, Franţa şi Grecia a votat partide proausteritate în primăvara anului 2012 ; votanţii italieni au făcut acelaşi lucru în 2013. UE a introdus unele reglementări financiare mai dure decât şi-ar fi imaginat mulţi oameni (de exemplu, impozitul pe tranzacţii financiare, reducerea bonusurilor din sectorul financiar). Elveţia, considerată adesea refugiul celor superbogaţi, a votat o lege în 2013 care împiedică recompensele mari pentru managerii de top cu performanţe mediocre. Deşi rămân multe de făcut în legătură cu reforma financiară, acestea sunt direcţii de dezvoltare care, de fapt, ar fi fost considerate imposibile înainte de criză.

Lecturi suplimentare

P. Bairoch, *Economics and World History : Myths and Paradoxes* (Chicago : University of Chicago Press, 1995).

H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder : Development Strategy in Historical Perspective* (Londra : Anthem, 2002).

B. Eichengreen, *The European Economy since 1945 : Coordinated Capitalism and Beyond* (Princeton, NJ : Princeton University Press, 2007).

A. Glyn, *Capitalism Unleashed* (Oxford : Oxford University Press, 2007).

D. Landes, *The Unbound Prometheus* (Cambridge : Cambridge University Press, 2003).

A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2030 ADI* (Oxford : Oxford University Press, 2007).

D. Nayyar, *Catch Up : Developing Countries in the World Economy* (Oxford : Oxford University Press : 2013).

S. Marglin şi J. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford : Clarendon, 1990).

Capitolul 4

Să înflorească o sută de flori

Cum „să faci" economie

Orice client poate avea maşina vopsită în culoarea
pe care o doreşte, atât timp cât este neagră.

Henry Ford

Să înflorească o sută de flori, să se întreacă
o sută de curente de gândire.

Mao Zedong

Un singur inel pentru a le conduce pe toate? Diversitatea abordărilor din ştiinţele economice

Contrar ideilor pe care majoritatea economiştilor ar dori să le credeţi, nu există un singur tip de teorie economică - cea neoclasică. În acest capitol vă voi prezenta nu mai puţin de nouă abordări diferite sau şcoli, aşa cum sunt adesea numite*

Aceste şcoli nu sunt duşmani ireconciliabili totuşi; graniţele dintre ele sunt de fapt estompate[1]. Dar este important să recunoaştem faptul că există moduri diferite de conceptualizare şi de explicare a economiei sau de „a face" ştiinţe economice, dacă doriţi. Şi niciuna dintre aceste şcoli nu poate pretinde că este superioară celorlalte şi, cu atât mai puţin, că deţine monopolul adevărului.

Unul dintre motive este natura teoriei înseşi. Toate teoriile, inclusiv cele din ştiinţele naturale, precum fizica, implică în mod necesar o abstractizare şi, astfel, nu pot surprinde fiecare aspect al complexităţii lumii reale[2]. Adică nicio teorie nu poate să explice totul. Fiecare teorie are puncte forte şi puncte slabe specifice, în funcţie de ce anume subliniază şi ce ignoră, de modul în care conceptualizează lucrurile şi cum analizează relaţiile dintre ele. Nu există o teorie care poate să explice totul mai bine decât celelalte - sau „singurul inel pentru a le conduce pe toate"[3], dacă sunteţi un fan al *Stăpânului inelelor*.

Mai mult, spre deosebire de lucrurile studiate de savanţii ştiinţelor naturale, fiinţele umane au liber-arbitru şi imaginaţie. Nu răspund, pur şi simplu, la condiţii externe.

---

* Există chiar mai multe, dacă am include şi şcolile mai mici (de exemplu, şcoala neoricardiană, şcoala structuralistă latinoamericană, economia feministă, economia ecologistă). Numărul ar creşte dacă am considera independente unele şcoli secundare (de exemplu, diferite curente prezentate în cadrul tradiţiei developmentaliste).

Încearcă - şi reuşesc adesea - să schimbe tocmai acele condiţii imaginând o utopie, convingându-i pe ceilalţi şi organizând în mod diferit societatea; aşa cum Karl Marx a afirmat, „oamenii îşi fac propria istorie"* Orice disciplină care studiază fiinţele umane, inclusiv ştiinţele economice, trebuie să fie modestă cu privire la puterea sa de predicţie.

În plus, spre deosebire de ştiinţele naturale, ştiinţele economice implică judecăţi de valoare, chiar dacă mulţi economişti neoclasici v-ar spune că ceea ce fac este o ştiinţă *pur obiectivă*. După cum vom vedea în capitolele următoare, în spatele conceptelor tehnice şi al cifrelor seci se află tot felul de judecăţi de valoare; ce este o viaţa bună; cum ar trebui tratate opiniile minorităţii; cum trebuie definite îmbunătăţirile sociale; şi care sunt modurile acceptabile din punct de vedere moral pentru a obţine „binele comun", indiferent cum este definit acesta[4]. Chiar dacă o teorie este mai „corectă" dintr-o anumită perspectivă politică sau etică, e posibil să nu fie la fel din altă perspectivă.

Cocktailuri sau întregul bar? Cum să citiţi acest capitol

Deşi există un motiv puternic pentru ca cititorul să afle despre diferitele şcoli de ştiinţe economice, sunt de acord că poate fi destul de copleşitor să vi se ceară dintr-odată să gustaţi nouă varietăţi de îngheţată când credeaţi că nu există decât îngheţata de vanilie.

Deşi simplific foarte mult lucrurile, cititorilor li se poate părea prea complicată această discuţie. Pentru a-i ajuta, înaintea prezentării fiecărei şcoli am inclus un rezumat format dintr-o singură frază. Rezumatele sunt, bineînţeles, mult prea simpliste, dar cel puţin vă vor ajuta să depăşiţi teama iniţială că urmează să intraţi într-un oraş nou fără hartă sau, mai curând, fără un smartphone.

Chiar şi cei care vor să înveţe despre mai multe şcoli pot crede că nouă este un număr exagerat, cu şase sau şapte în plus. Pentru aceştia, voi prezenta în tabelul de mai jos o listă de „cocktailuri" formate din două-patru şcoli diferite, fiecare dintre ele acoperind destul de bine unele aspecte particulare. Unele dintre aceste cocktailuri, precum CMSI sau CK, vor fi ca un Bloody Mary cu mult sos Tabasco, date fiind dezacordurile existente. Altele, precum MDKI sau CMDS, pot avea gust de Planter's Punch, cu arome diferite care se completează reciproc.

Sper că dacă încercaţi unul sau două dintre aceste cocktailuri, veţi fi tentat să gustaţi toate băuturile din bar. Chiar dacă nu doriţi să parcurgeţi toate informaţiile, gustând unul sau două dintre ele veţi observa că există mai mult de un singur mod de „a face" ştiinţe economice.

Cocktailuri economice
Ingrediente: A, B, C, D, I, K, M, N şi S sau şcolile Austriacă, Behavioristă, Clasică, Developmentalistă, Instituţionalistă, Keynesiană, Marxistă, Neoclasică şi Schumpeteriană.
Pentru puncte de vedere divergente privind vitalitatea şi viabilitatea capitalismului, alegeţi CMSI. Pentru a descoperi diferite moduri de conceptualizare a individului, alegeţi NAB. Dacă doriţi să vedeţi modul în care grupurile, în special clasele, sunt teoretizate, alegeţi CMKI. Pentru a înţelege sistemele economice, şi nu doar componentele acestora, alegeţi MDKI.

* A adăugat imediat că „nu o fac în circumstanţele alese de ei înşişi", subliniind că schimbăm mediul, dar suntem de asemenea produsele sale.

Dacă vă interesează modul în care interacţionează indivizii şi societatea, alegeţi ANIB.
Pentru căi diferite de a lua apărarea pieţei libere, alegeţi CAN.
Dacă doriţi să ştiţi de ce avem uneori nevoie de intervenţia statului, alegeţi NDK.
Pentru a afla că în economie există mult mai multe decât pieţele, alegeţi MIB.
Pentru a studia cum se dezvoltă tehnologiile şi cum creşte productivitatea, alegeţi CMDS.
Dacă doriţi să aflaţi de ce există corporaţiile şi cum funcţionează acestea, alegeţi SIB.
Pentru dezbateri privind şomajul şi recesiunea, alegeţi CK.

Avertizare privind sănătatea: În niciun caz nu beţi un singur ingredient – poate conduce la viziune îngustă, aroganţă şi, posibil, moarte cerebrală.

Şcoala clasică

Rezumat : *Piaţa ţine toţi producătorii în priză prin intermediul concurenţei, aşa că lăsaţi-o în pace.*

Astăzi, şcoala neoclasică este dominantă. După cum aţi ghicit, au existat ştiinţe economice clasice înainte de cele neoclasice, ale căror moştenitoare se presupun a fi cele din urmă (deşi şcoala marxistă este la fel de îndreptăţită să pretindă acest lucru, aşa cum voi explica).

Şcoala clasică de economie – sau, mai curând, şcoala clasică de *economie politică*, aşa cum era numită disciplina la acea dată – a apărut la sfârşitul secolului al XVIII-lea şi a avut un rol determinant în acest domeniu până la sfârşitul secolului al XIX-lea. Fondatorul său este Adam Smith (1723-1790), despre care am discutat anterior. Ideile lui Smith au fost dezvoltate la începutul secolului al XIX-lea de trei persoane aproape contemporane cu el – David Ricardo (1772-1823), Jean-Baptiste Say (1767-1832) şi Robert Malthus (1766-1834).

Mâna invizibilă, Legea lui Say şi liberul schimb – argumentele-cheie ale şcolii clasice

Conform şcolii clasice, urmărirea interesului propriu de către actorii economici individuali are efecte avantajoase din punct de vedere social, sub forma avuţiei naţionale maxime. Acest efect paradoxal este posibil ca urmare a puterii concurenţei de pe piaţă. În încercările lor de a obţine profit, producătorii se străduiesc să ofere lucruri mai ieftine şi mai bune, producând în cele din urmă la cele mai mici costuri posibil, maximizând astfel producţia naţională. Ideea este cunoscută drept *mâna invizibilă* şi a devenit probabil cea mai influentă metaforă din ştiinţele economice, deşi Smith însuşi a folosit-o o singură dată în *AN* şi nu i-a acordat un rol important în teoria sa*

Cei mai mulţi economişti clasici credeau în aşa-numita Lege a lui Say, care afirmă că oferta îşi creează propria cerere. Raţionamentul era că fiecare activitate economică generează venit (salarii, profituri etc.) echivalente cu valoarea producţiei sale. Prin urmare, se afirma, o recesiune nu poate fi cauzată de scăderea cererii. Orice recesiune trebuie să fie cauzată

* Smith, spre deosebire de majoritatea celorlalţi economişti clasici, era conştient că oamenii nu sunt motivaţi numai de interesul propriu, ci şi de simpatii, pasiune şi aderarea la normele sociale. Aceste motive au fost principalele teme ale lucrării *The Theory of Moral Sentiments*, volumul care completează *AN*.

de factori exogeni, precum un război sau falimentul unei bănci importante. De vreme ce piaţa era incapabilă să genereze în mod natural o recesiune, orice încercare din partea statului de a o contracara, să spunem înregistrând cu bună ştiinţă un deficit bugetar, era sortită eşecului, deoarece distrugea ordinea naturală. Acest lucru a însemnat că recesiunile care s-ar fi putut scurta sau s-ar fi putut diminua în intensitate au devenit mai lungi în timpul ştiinţelor economice clasice.

Şcoala clasică respingea orice încercare statului de a restricţiona piaţa liberă, de pildă, prin protecţionism sau reglementare. Ricardo a dezvoltat o nouă teorie a comerţului internaţional, cunoscută drept teoria *avantajului comparativ*, întărind şi mai mult raţionamentul în favoarea liberului schimb. Teoria sa a arătat că, în anumite situaţii, chiar dacă o ţară nu poate să producă orice mai ieftin decât altă ţară, liberul schimb dintre ele le va permite ambelor să-şi maximizeze valoarea producţiei realizate. Ele pot face acest lucru prin specializarea şi exportarea produselor în privinţa cărora au un avantaj *comparativ* – produsele cu cele mai mari avantaje relative de cost în cazul ţării mai eficiente şi cele cu dezavantajele relative de cost cele mai mici, în cazul ţării mai puţin eficiente*

Şcoala clasică considera că economia capitalistă este formată din „trei clase ale comunităţii", în termenii lui Ricardo – capitaliştii, muncitorii şi moşierii. Şcoala, în special Ricardo, sublinia că este în interesul pe termen lung al fiecăruia regula conform căreia cea mai mare cotă din venitul naţional să meargă la clasa capitalistă (adică profiturile), deoarece este singura clasă care investeşte şi creează creştere economică; clasa muncitoare era prea săracă pentru a economisi şi a investi, în timp ce clasa moşierilor îşi consuma veniturile (rentele) pe bunuri de lux „neproductive", precum angajarea servitorilor. În opinia lui Ricardo şi a adepţilor săi, populaţia în creştere din Marea Britanie cultiva terenuri de o calitate tot mai proastă, fapt care a dus la creşterea constantă a rentelor pentru terenurile de calitate superioară. Prin urmare, cota profitului scădea treptat, ameninţând investiţiile şi creşterea economică. Recomandările lui Ricardo erau anularea protecţiei pentru producătorii de cereale (numite Legile Cerealelor în Marea Britanie la acea dată) şi importurile de hrană mai ieftină din ţările în care pământul de calitate era încă disponibil, astfel încât cota profiturilor şi, astfel, capacitatea economiei de a investi şi de a creşte să intre pe un drum ascendent.

Analiza claselor şi avantajul comparativ : semnificaţia şcolii clasice astăzi

În ciuda faptului că este o şcoală veche, cu puţini practicanţi în prezent, şcoala clasică este încă semnificativă pentru vremurile noastre.

Înţelegerea economiei sub formă de clase, şi nu sub formă de indivizi ne permite să înţelegem modul în care comportamentul unui individ este puternic afectat de locul lui în sistemul de producţie. Faptul că firmele de publicitate încă folosesc categoriile de clasă în proiectarea strategiilor lor ne sugerează că clasa este încă o categorie foarte relevantă, deşi majoritatea economiştilor academici nu folosesc conceptul sau chiar îi neagă activ existenţa.

Teoria avantajului comparativ a lui Ricardo, deşi are în mod clar limitările unei teorii statice care ia drept date tehnologiile unei ţări, este încă una dintre cele mai bune teorii ale comerţului internaţional. Este mai realistă decât versiunea neoclasică, cunoscută ca

---

* Astfel, *comparativ* din avantajul comparativ se referă la o comparaţie între produsele pe care o ţară le poate produce. Posibilitatea ca o ţară să fie mai eficientă decât alta în producerea aceluiaşi produs se reflectă deja prin termenul *avantaj*. Pentru o prezentare mai detaliată a teoriei, vezi capitolul 3, „Fiul meu de şase ani ar trebui să-şi găsească un loc de muncă", din cartea mea, *Samaritenii cei răi*.

teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson (numită în continuare HOS), care este astăzi versiunea dominantă*. În teoria HOS se presupune că toate ţările sunt capabile din punct de vedere tehnologic şi organizaţional să producă orice. Ele aleg să se specializeze în produse diferite doar pentru că în producţia acestora se folosesc diferite combinaţii de capital şi forţă de muncă, ale căror valori variază de la o ţară la alta. Această presupunere conduce la concluzii nerealiste: dacă Guatemala nu produce bunuri precum BMW-urile, acest lucru nu se întâmplă din cauză că nu poate, ci fiindcă nu este rentabil, dat fiind faptul că producţia BMW-urilor foloseşte foarte mult capital şi puţină forţă de muncă, când Guatemala are foarte multă forţă de muncă şi puţin capital.

Uneori greşită, uneori învechită. Limitările şcolii clasice

Unele dintre teoriile şcolii clasice erau pur şi simplu greşite. Acceptarea Legii lui Say a făcut-o incapabilă să abordeze problemele *macroeconomice* (cele care vizează starea generală a economiei, precum recesiunea şi şomajul). Teoria sa despre piaţă la nivelul *microeconomic* (al actorilor economici individuali) avea de asemenea multe limitări. Nu deţinea instrumentele teoretice pentru a explica de ce concurenţa nelimitată de pe piaţă ar putea să nu producă rezultate de dorit din punct de vedere social.

Unele teorii clasice, deşi nu erau greşite din punct de vedere logic, au o aplicabilitate limitată astăzi deoarece au fost gândite pentru o lume foarte diferită de a noastră. De exemplu, economiştii clasici credeau că presiunea populaţiei avea să crească rentele agricole şi să stoarcă profiturile industriale, astfel încât investiţiile să se blocheze, fiindcă nu ştiau – şi nu puteau şti – cât de mult aveau să se dezvolte tehnologiile pentru producţia hranei şi controlul natalităţii.

Şcoala neoclasică

Rezumat: *Indivizii ştiu ce fac, aşa că lăsaţi-i în pace – cu excepţia cazului când pieţele funcţionează greşit.*

Şcoala neoclasică s-a format în anii 1870, pe baza ideilor lui William Jevons (1835-1882) şi Leon Walras (1834-1910). Ea a fost consacrată pe deplin odată cu publicarea lucrării lui Alfred Marshall, *Principles of Economics*, în 1890.

Pe vremea lui Marshall, economiştii neoclasici au reuşit de asemenea să schimbe numele disciplinei din tradiţionala „economie politică" în „ştiinţele economice" Schimbarea a semnalat faptul că şcoala neoclasică dorea ca analiza sa să devină ştiinţă pură, ruptă de dimensiunea politică (şi astfel etică) ce presupune judecăţi de valoare subiective.

Factorii cererii, indivizii şi schimburile. Diferenţe faţă de şcoala clasică

Şcoala neoclasică pretindea că este moştenitoarea intelectuală a şcolii clasice, dar se considera suficient de diferită pentru a-şi ataşa prefixul „neo" Diferenţele principale sunt prezentate în continuare.

---

* Teoria este numită după Eli Heckscher şi Bertil Ohlin, cei doi economişti suedezi care au dezvoltat ideea, şi Paul Samuelson, economistul american (şi autorul celui mai celebru manual de economie din secolul XX) care a perfecţionat-o.

Şcoala a pus accentul pe rolul condiţiilor cererii (derivate din evaluarea subiectivă a produselor de către consumatori) în determinarea valorii unui bun. Economiştii clasici credeau că valoarea produsului este determinată de condiţiile ofertei, adică de costurile producţiei. Ei măsurau costurile prin timpul de muncă necesar producerii lui - această idee este cunoscută ca *teoria valorii muncă*. Economiştii neoclasici au evidenţiat ideea că valoarea unui produs (pe care au numit-o preţ) depinde şi de cât de apreciat este produsul de potenţialii consumatori ; faptul că ceva este greu de creat nu îl face mai valoros. Marshall a rafinat această idee, susţinând că condiţiile cererii contează mai mult în determinarea preţurilor pe termen scurt, cererea nu poate fi schimbată, iar condiţiile ofertei contează mai multe pe termen lung, când pot fi făcute mai multe investiţii (lichidări de investiţii) în facilităţi pentru a produce mai mult (mai puţin) din ceea ce se cere mai mult (mai puţin).

Şcoala a conceptualizat economia ca pe o serie de indivizi raţionali şi egoişti, şi nu ca pe o serie de clase distincte, aşa cum a făcut-o şcoala clasică. Individul din economia neoclasică este mai curând o fiinţă unidimensională - o „maşină de plăceri", cum era numită, devotată maximizării plăcerii (*utilităţii*) şi minimalizării durerii (*inutilităţii*), definită de obicei în sensul limitat al termenilor materiali. După cum voi discuta în capitolul 5, această abordare limitează puterea explicativă a economiei neoclasice[5]

Şcoala neoclasică a schimbat principalul punct de interes al ştiinţelor economice de la producţie la consum şi schimb. Pentru şcoala clasică, în special pentru Adam Smith, producţia se afla la baza sistemului economic. Aşa cum am văzut în capitolul 2, Smith era foarte interesat de modul în care schimbările din organizarea producţiei transformau economia. Potrivit perspectivei sale asupra istoriei, societăţile se dezvoltă în etape, în funcţie de forma dominantă de producţie - vânătoarea, păstoritul, agricultura şi comerţul (ideea a fost elaborată de Karl Marx, după cum voi discuta mai jos). În schimb, în economia neoclasică, sistemul economic este imaginat practic ca o reţea de schimburi, determinate în ultimă instanţă de alegerile făcute de consumatorii „suverani" Se discută foarte puţin despre modul în care procesele reale de producţie sunt organizate şi modificate.

Indivizi care îşi urmăresc interesul şi pieţe care se autoechilibrează. Similarităţi cu şcoala clasică

În ciuda acestor diferenţe, şcoala neoclasică a moştenit şi a dezvoltat două idei centrale ale şcolii clasice. Prima este ideea că actorii economici sunt conduşi de propriul interes, însă concurenţa de pe piaţă are grijă ca acţiunile lor să producă împreună un efect social pozitiv. Cealaltă este ideea că pieţele se echilibrează singure. Concluzia este că, la fel ca în cazul economiei clasice, capitalismul - sau, mai curând, economia de piaţă, denumirea preferată în această şcoală - este un sistem care funcţionează cel mai bine dacă este lăsat în pace, deoarece are tendinţa de a reveni la starea de echilibru.

Concluzia *laissez-faire* a şcolii neoclasice a fost întărită de o direcţie de dezvoltare teoretică şi critică de la începutul secolului XX, care avea scopul de a ne permite să judecăm îmbunătăţirile sociale într-un mod obiectiv. Vilfredo Pareto (1848-1923) a afirmat că, dacă respectăm drepturile fiecărui individ suveran, vom considera că o schimbare socială este o îmbunătăţire doar atunci când ameliorează viaţa unor oameni fără a o înrăutăţi pe a altora. Nu ar trebui să mai existe sacrificii individuale în numele „binelui comun". Acest lucru este cunoscut drept *criteriul Pareto* şi stă la baza tuturor judecăţilor despre ameliorările sociale din economia neoclasică de astăzi[6]. În viaţa reală, din nefericire, există puţine schimbări care nu fac rău nimănui : astfel, criteriul Pareto devine efectiv o

reţetă pentru menţinerea statu-quoului şi pentru neintervenţie - *laissez-faire*. Adoptarea lui a conferit astfel un puternic accent conservator şcolii neoclasice.

Revoluţia împotriva pieţei libere. Abordarea eşecului pieţei

Două direcţii de dezvoltare teoretică din anii 1920 şi 1930 au tăiat legătura aparent indestructibilă dintre economia neoclasică şi susţinerea politicilor pieţei libere. După aceste direcţii de dezvoltare, a devenit imposibil să se pună semnul egalităţii între economia neoclasică şi economia pieţei libere, aşa cum unii oameni continuă să o facă în mod greşit.

Cea mai importantă dintre acestea a fost naşterea economiei bunăstării sau *abordarea eşecului pieţei*, dezvoltată de Arthur Pigou, profesor la Cambridge, în anii 1920. Pigou a afirmat că există situaţii când preţurile pieţei nu reuşesc să reflecte adevăratele costuri şi beneficii sociale. De exemplu, o fabrică poate să polueze aerul şi apa, fiindcă acestea nu au preţ de piaţă, şi astfel le poate trata ca pe bunuri gratis. Dar, ca rezultat al unei astfel de „supraproducţii" a poluării, mediul este distrus şi societatea suferă.

Problema este că efectele unor activităţi economice nu au preţ pe piaţă şi astfel nu se reflectă în deciziile economice - acest lucru este cunoscut ca *externalitate*. În acest caz, statul ar fi îndreptăţit să oblige fabrica, despre care se spune că creează o *externalitate negativă*, să polueze mai puţin, prin taxe sau reglementări privind poluarea (de exemplu, o amendă pentru deversarea excesivă de ape reziduale). Invers, pot exista activităţi care au o *externalitate pozitivă*. Un exemplu ar putea fi activităţile de cercetare şi dezvoltare (CD) ale unei companii. Generând noi cunoştinţe care pot fi folosite de ceilalţi, activităţile de CD creează mai multă valoare decât ce aduc companiei care le generează. În acest caz, statul ar fi îndreptăţit să plătească subvenţii oricărei entităţi care face cercetare şi dezvoltare, pentru a desfăşura mai multe astfel de activităţi. Ulterior, alte tipuri de eşec al pieţei au fost adăugate externalităţii lui Pigou, aşa cum voi explica în capitolul 11.

O altă modificare importantă s-a produs în anii 1930, sub forma *principiului compensării*. Principiul propune ca o schimbare să poată fi considerată o îmbunătăţire socială când încalcă criteriul Pareto (în sensul în care există pierzători), în cazul în care câştigurile totale ale învingătorilor sunt suficient de mari pentru a compensa pierderile celorlalţi şi pentru a mai rămâne ceva pe lângă. Permiţându-le să susţină o schimbare care ar putea face rău unor oameni (dar care poate compensa pe deplin daunele suferite), principiul compensării a permis economiştilor neoclasici să evite accentul ultraconservator al criteriului Pareto. Bineînţeles, problema este că această compensare se face rareori*

Contrarevoluţia. Renaşterea perspectivei pieţei libere

Cu aceste modificări, nu mai exista niciun motiv ca şcoala neoclasică să rămână dedicată politicilor pieţei libere. Într-adevăr, între anii 1930 şi 1970, mulţi economişti neoclasici *nu* erau economişti ai pieţei libere. Situaţia actuală, în care majoritatea economiştilor

* În ciuda faptului că avea să-i lovească pe muncitorii americani din industrii, precum cea a automobilelor şi a textilelor, mulţi economişti neoclasici au susţinut NAFTA, acordul de liber schimb cu Mexic şi Canada, întrucât câştigurile naţionale de pe urma creşterii comerţului ar fi fost mai mult decât suficiente pentru a-i compensa pe aceşti pierzători (şi pe alţii). Din nefericire, pierzătorii nu au fost compensaţi pe deplin, astfel încât efectul final nu putea fi numit o optimalitate Pareto.

neoclasici tind să prefere piaţa liberă, se datorează de fapt mai mult schimbării ideologiei politice după anii 1980 decât lipsei sau calităţii slabe a teoriilor din cadrul economiei neoclasice care identifică limitele pieţei libere. La drept vorbind, arsenalul economiştilor neoclasici care resping politicile pieţei libere a crescut după anii 1980, odată cu dezvoltarea *economiei informaţiei*, condusă de Joseph Stiglitz, George Akerlof şi Michael Spence. Economia informaţiei explică de ce *informaţia asimetrică* – situaţia în care un actor dintr-un schimb de pe piaţă ştie ceva ce nu ştie celălalt – face ca pieţele să funcţioneze greşit sau chiar să dispară[7].

Cu toate acestea, după anii 1980, mulţi economişti neoclasici au dezvoltat şi teorii care merg într-atât încât neagă posibilitatea eşecurilor pieţei, precum teoria „aşteptării raţionale" din macroeconomie sau „ipoteza pieţei eficiente" din economia financiară, susţinând practic că oamenii ştiu ce fac şi, prin urmare, statul ar trebui să-i lase în pace – sau, în termeni tehnici, agenţii economici sunt raţionali şi, prin urmare, efectele finale ale pieţei sunt eficiente. În acelaşi timp a fost propus argumentul *eşecului statului* pentru a susţine că eşecul pieţei în sine nu poate justifica intervenţia statului, deoarece guvernele eşuează chiar mai des decât pieţele (mai multe despre acest subiect în capitolul 11).

Precizie şi versatilitate. Punctele forte ale şcolii neoclasice

Şcoala neoclasică are anumite puncte forte unice. Insistenţa sa pe descompunerea fenomenelor până la nivel individual îi conferă un grad înalt de precizie şi claritate logică. Este de asemenea foarte versatilă. Poate fi foarte dificil să fii marxist „de dreapta" sau austriac „de stânga", dar există mulţi economişti neoclasici atât „de stânga", precum Joseph Stiglitz şi Paul Krugman, cât şi „de dreapta", precum James Buchanan şi Gary Becker. Pentru a exagera foarte puţin, dacă eşti suficient de inteligent, poţi justifica orice politică de stat, orice strategie corporatistă sau orice acţiune individuală cu ajutorul economiei neoclasice.

Indivizii nerealişti, acceptarea exagerată a statu-quoului şi neglijarea producţiei. Limitările şcolii neoclasice

Şcoala neoclasică a fost criticată pentru convingerea fermă că oamenii sunt egoişti şi raţionali. De la soldaţii care încasează în mod altruist gloanţe în locul camarazilor lor până la bancherii cu studii superioare care cred în povestea boomului financiar fără sfârşit (până în 2008), există pur şi simplu prea multe dovezi împotriva acestei premise (vezi capitolul 5 pentru detalii).

Economia neoclasică acceptă prea mult statu-quoul. În analizarea alegerilor individuale, ea acceptă aşa cum e structura socială de bază – distribuţia banilor şi a puterii, dacă vreţi. Acest lucru o face să ia în calcul doar alegerile posibile fără schimbări sociale fundamentale. De exemplu, mulţi economişti neoclasici, chiar şi „liberalul" Paul Krugman, afirmă că nu ar trebui să criticăm slujbele prost plătite din ţările sărace, deoarece alternativa ar fi şomajul. Este adevărat, *dacă* luăm structura socioeconomică de bază în serios. Totuşi, odată ce dorim să schimbăm structura în sine, există o mulţime de alternative la slujbele prost plătite. În condiţiile unor noi legi ale muncii care întăresc drepturile muncitorilor, ale reformei agrare care reduce oferta de muncă ieftină în fabrici (deoarece mai mulţi oameni locuiesc la ţară) sau în condiţiile politicii industriale care creează slujbe cu înaltă calificare, alegerea muncitorilor poate fi între slujbe prost plătite şi slujbe bine plătite, şi nu între slujbe prost plătite şi şomaj.

Accentul şcolii neoclasice pe schimb şi consum o face să neglijeze sfera producţiei, care este o parte însemnată - şi cea mai importantă, în opinia multor alte şcoli de economie - a economiei noastre. Comentând asupra acestei deficienţe, Ronald Coase, economist instituţionalist, a descris dispreţuitor economia neoclasică în discursul său din 1992 de acceptare a Premiului Nobel pentru ştiinţe economice ca pe o teorie potrivită doar pentru analiza „indivizilor singuratici care fac schimb de nuci şi fructe sălbatice la marginea pădurii"

Şcoala marxistă

Rezumat: *Capitalismul este un vehicul puternic pentru progresul economic, dar se va prăbuşi, deoarece proprietatea privată devine un obstacol pentru progresul viitor.*

Şcoala marxistă de economie s-a dezvoltat pe baza lucrărilor lui Karl Marx, scrise între anii 1840 şi 1860, începând cu publicarea *Manifestului comunist* în 1848 (avându-l drept coautor pe Friedrich Engels [1820-1895], partenerul intelectual şi susţinătorul său financiar) şi culminând cu publicarea primului volum din *Capitalul*, în 1867[8]. Ea a fost elaborată în Germania şi Austria şi apoi în Uniunea Sovietică la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX* Mai recent a fost dezvoltată în SUA şi Europa în anii 1960 şi 1970.

Teoria valorii muncă, clasele şi producţia. Şcoala marxistă ca moştenitorul mai apropiat de şcoala clasică

După cum am menţionat anterior, şcoala marxistă a moştenit multe elemente din şcoala clasică. În multe privinţe, este *mai fidelă* doctrinei clasice decât autoproclamatul său succesor, şcoala neoclasică. A adoptat teoria valorii muncă, respinsă în mod explicit de şcoala neoclasică. S-a concentrat de asemenea asupra producţiei, în timp ce consumul şi schimbul erau aspectele-cheie pentru şcoala neoclasică. A imaginat o economie formată mai mult din clase decât din indivizi - o altă idee esenţială a şcolii clasice respinsă de şcoala neoclasică.

Prin dezvoltarea şcolii clasice, Marx şi adepţii săi au propus un tip de ştiinţe economice foarte diferit de cel oferit de sora sa vitregă, şcoala neoclasică.

Producţia în centrul ştiinţelor economice

Ducând şi mai departe perspectiva bazată pe producţie a şcolii clasice, şcoala marxistă a afirmat că „producţia este... baza ordinii sociale", în cuvintele lui Engels. Se consideră că fiecare societate este construită pe o *bază* economică sau pe un *mod de producţie*. Această bază este formată din *forţele de producţie* (tehnologii, maşini, abilităţi umane) şi *relaţiile de producţie* (drepturile de proprietate, relaţiile de muncă, diviziunea muncii).

* Înainte de Revoluţia Rusă, economiştii marxişti de frunte erau Karl Kautsky (1854-1938), Rosa Luxemburg (1871-1919) şi Rudolf Hilferding (1877-1941). Principalii teoreticieni marxişti sovietici au fost Vladimir Lenin (1870-1924), Evgheni Preobrajenski (1886-1937) şi Nikolai Buharin (1888-1938).

Peste această bază stă *suprastructura*, ce cuprinde cultura, politica şi alte aspecte ale vieţii umane care, la rândul lor, pot afecta modul în care este condusă economia. În acest sens, Marx a fost probabil primul economist care a explorat sistematic rolul instituţiilor în economie, prefigurând şcoala instituţionalistă.

Extinzând teoria lui Adam Smith a „etapelor dezvoltării", şcoala marxistă considera că societăţile evoluează printr-o serie de etape istorice, definite în termenii modului lor de producţie: comunismul primitiv (societăţile „tribale"); modul de producţie antic (bazat pe sclavie, ca în Grecia şi Roma); feudalismul (bazat pe proprietari de oameni care conduc semisclavi sau şerbi, legaţi de pământurile lor); capitalismul; comunismul* Capitalismul nu este văzut decât ca o etapă a dezvoltării umane înainte de a atinge etapa supremă a comunismului. Această recunoaştere a naturii istorice a problemelor economice este extrem de diferită de şcoala neoclasică, în viziunea căreia problema „economică" a maximizării utilităţii este universală - pentru Robinson Crusoe pe o insulă pustie, pentru participanţii la un târg săptămânal din Europa medievală, pentru fermierii care practică agricultura de subzistenţă din Tanzania sau pentru un consumator german bogat din secolul XXI, pentru cine doriţi.

Lupta de clasă şi colapsul sistemic al capitalismului

Şcoala marxistă a dus la un alt nivel perspectiva societăţii bazate pe clase din şcoala clasică. Considera *conflictele de clasă* forţa centrală a istoriei - sintetizate în declaraţia din *Manifestul comunist*: „Istoria tuturor societăţilor de până azi este istoria luptelor de clasă" Mai mult, şcoala a refuzat să vadă clasa muncitoare ca pe o entitate pasivă, aşa cum o făcea şcoala clasică, şi i-a acordat un rol activ în istorie.

Economiştii clasici priveau muncitorii ca pe simple suflete incapabile să-şi controleze nici măcar impulsurile biologice. Imediat ce economia se extinde şi cererea pentru forţă de muncă creşte şi se plătesc salarii mai mari, muncitorii fac mai mulţi copii, adică mai mulţi muncitori, ceea ce reduce din nou salariile la nivelul de subzistenţă. Doar o viaţă plină de suferinţă îi aşteaptă, credeau aceşti economişti, dacă nu învaţă să se abţină şi să nu mai facă mulţi copii - o probabilitate redusă, bănuiau aceşti economişti, dată fiind natura lor primitivă.

Marx avea un punct de vedere total diferit. Pentru el, muncitorii nu erau „masa învălmăşită" lipsită de putere din economia clasică, ci agenţi activi ai schimbării sociale - „groparul capitalismului" în cuvintele sale -, ale căror abilităţi organizaţionale şi disciplină erau create în ierarhia dură din cadrul fabricilor, de dimensiuni şi de o complexitate tot mai mari.

Marx nu credea că muncitorii puteau să dea startul unei revoluţii şi să răstoarne capitalismul după bunul lor plac. Momentul trebuia să fie oportun. Acesta avea să vină doar atunci când capitalismul s-a dezvoltat suficient, ducând la o contradicţie sporită între cerinţele tehnologice ale sistemului (forţele de producţie) şi cadrul său instituţional (relaţiile de producţie).

Odată cu dezvoltarea continuă a tehnologiilor, stimulată de nevoia capitaliştilor de a investi şi de a inova pentru a supravieţui competiţiei neîncetate, diviziunea muncii devine tot mai „socială", crescând dependenţa dintre firmele capitaliste, ca furnizori şi cumpărători.

---

* În unele formulări, comunismul este împărţit în două etape. Prima etapă este numită de asemenea socialism şi este condusă prin planificare centrală. A doua etapă, „superioară", este numită comunism pur, în care statul dispare treptat. În această carte folosesc termenii comunism şi socialism în mod interşanjabil.

Acest lucru face tot mai necesară coordonarea activităţilor dintre aceste firme interdependente, dar menţinerea mijloacelor de producţie în proprietate privată face o astfel de coordonare foarte dificilă, dacă nu total imposibilă. Rezultatul este o contradicţie tot mai mare în sistem, care duce în cele din urmă la colapsul lui. Capitalismul urma să fie înlocuit de socialism, în care autoritatea de planificare centralizată coordonează activităţile tuturor firmelor, deţinute acum în mod colectiv de toţi muncitorii.

Cu neajunsuri fatale, dar încă utilă. Teorii despre firmă, muncă şi progresul tehnologic

Şcoala marxistă are multe neajunsuri fatale, mai ales predicţia sa conform căreia capitalismul se va prăbuşi sub propria greutate, care nu s-a adeverit. Capitalismul s-a dovedit cu mult mai capabil să se autoreformeze decât a prezis şcoala. În măsura în care socialismul a apărut, acest fapt s-a petrecut în ţări precum Rusia şi China, unde capitalismul era foarte puţin dezvoltat, şi nu în ţările capitaliste mai avansate, aşa cum a prezis Marx. Deoarece era atât de întreţesută cu un proiect politic, pe parcurs, mulţi dintre adepţii săi au dezvoltat o încredere oarbă în ideile lui Marx sau, mai grav, în ceea ce Uniunea Sovietică a susţinut că este interpretarea corectă a ideilor sale. Prăbuşirea blocului socialist a dezvăluit că teoria marxistă despre modul în care ar trebui organizată alternativa la capitalism era foarte eronată. Lista continuă.

În ciuda acestor limitări, şcoala marxistă ne oferă încă unele viziuni utile asupra funcţionării capitalismului.

Marx a fost primul economist care a acordat atenţie diferenţelor dintre cele două instituţii majore ale capitalismului - ordinea ierarhică, planificată a firmei şi ordinea spontană, liberă (la nivel formal) a pieţei. El a descris firmele capitaliste ca pe nişte insule ale planificării raţionale într-o mare anarhică a pieţei. Mai mult, a prevăzut că întreprinderile mari deţinute de mulţi acţionari cu răspundere limitată - pe care le-a numit la acea vreme „companii pe acţiuni" - aveau să devină actorii principali ai capitalismului, într-o perioadă în care majoritatea economiştilor adepţi ai teoriei pieţei libere se opuneau tocmai ideii de răspundere limitată.

Spre deosebire de majoritatea celorlalţi economişti, Marx şi unii dintre adepţii săi au acordat atenţie muncii de dragul muncii, şi nu fiindcă o considerau o inutilitate cu care oamenii trebuie să se împace pentru a câştiga bani cu care să-şi plătească consumul. El credea că munca le poate permite fiinţelor umane să-şi exprime creativitatea inerentă. A criticat firma capitalistă ierarhică deoarece bloca o astfel de posibilitate. A pus accentul pe efectele dezumanizante şi abrutizante ale muncii repetitive care emană din diviziunea tot mai specializată a muncii. Este interesant de observat că, deşi lăuda efectele pozitive ale unei diviziuni mai bune a muncii pentru productivitate, Adam Smith era îngrijorat de asemenea de impactul negativ al muncii fragmentate asupra muncitorilor individuali.

Nu în ultimul rând, Marx a fost şi primul economist important care a înţeles cu adevărat necesitatea inovaţiei tehnologice în procesul dezvoltării capitaliste, făcând-o elementul central al teoriei sale.

Tradiţia developmentalistă

Rezumat: *Economiile înapoiate nu se pot dezvolta dacă lasă lucrurile în întregime în voia pieţei.*

O tradiţie neglijată

Necunoscută majorităţii oamenilor şi rareori menţionată, chiar şi în cărţile despre istoria gândirii economice, există o tradiţie chiar mai veche decât şcoala clasică. Este ceea ce eu numesc tradiţia developmentalistă, care s-a născut la sfârşitul secolului al XVI-lea şi începutul secolului al XVII-lea – cu aproximativ două secole înainte de şcoala clasică.

Nu numesc tradiţia developmentalistă o şcoală, deoarece acest termen implică faptul că există fondatori şi adepţi care pot fi identificaţi, cu teorii clare la bază. Această tradiţie este foarte dispersată, cu surse de inspiraţie multiple şi cu o moştenire intelectuală complicată.

Acest lucru s-a întâmplat deoarece decidenţii politici, care sunt interesaţi de rezolvarea problemelor lumii reale, şi nu de puritatea intelectuală, au fost cei care au lansat tradiţia* Ei au pus cap la cap elemente din diferite surse de o manieră pragmatică, eclectică, deşi unii dintre ei şi-au adus propriile contribuţii originale importante.

Dar tradiţia nu este mai puţin importantă din această cauză. Este probabil cea mai importantă tradiţie din ştiinţele economiei în termenii impactului său asupra lumii reale. Această tradiţie, şi nu raţionalismul limitat al economiei neoclasice sau viziunea marxistă a unei societăţi lipsite de clase, este cea care a stat în spatele aproape tuturor experienţelor de succes din perspectiva dezvoltării economice din istoria omenirii, de la Marea Britanie a secolului al XVIII-lea la America şi Germania din secolul al XIX-lea şi până la China de astăzi[9].

Creşterea capacităţilor de producţie pentru a depăşi înapoierea economică

Tradiţia developmentalistă se concentrează pe ajutarea ţărilor înapoiate din punct de vedere economic să-şi dezvolte economiile şi să le ajungă din urmă pe cele mai avansate. Pentru economiştii care aparţin acestei tradiţii, dezvoltarea economică nu este doar o chestiune de creştere a venitului, care s-ar putea produce datorită descoperirii unor comori sub formă de resurse, precum petrolul sau diamantele. Este o problemă care ţine de dobândirea unor *capacităţi de producţie* mai sofisticate – prin folosirea (şi dezvoltarea) de noi tehnologii şi organizaţii.

Conform acestei tradiţii, unele activităţi economice, precum industriile înalt tehnologizate, sunt mai eficiente decât altele în a permite ţărilor să-şi dezvolte propriile capacităţi de producţie. Totuşi, se afirmă, aceste activităţi nu se dezvoltă în mod natural într-o economie înapoiată, deoarece ele sunt întreprinse deja de firmele din economiile mai avansate. Într-o astfel de economie, dacă nu intervine statul – cu taxe vamale, subvenţii şi reglementări – pentru a încuraja astfel de activităţi, pieţele libere o vor trage în mod constant înapoi spre activităţile la care ţara este deja competitivă – şi anume, activităţile cu productivitate redusă, bazate pe resursele naturale sau pe forţa de muncă ieftină[10]. Tradiţia subliniază faptul că activităţile preferabile şi politicile corecte depind de timp şi de context. Industriile înalt tehnologizate de ieri (de exemplu, textilele din secolul al XVIII-lea) pot fi industrii fără

* Câţiva dintre ei, precum Jean-Baptiste Colbert (ministrul de Finanţe al lui Ludovic al XIV-lea, între anii 1665 şi 1683), încă mai sunt cunoscuţi pentru politicile lor. Cei mai mulţi au fost uitaţi cu totul. Unii, precum Henric al VII-lea şi Robert Walpole, nu au fost uitaţi, dar nu sunt cunoscuţi pentru politicile lor economice.

viitor astăzi, în timp ce o politică ce funcţionează pentru o economie avansată (de exemplu, liberul schimb) poate avea efecte negative într-o o ţară mai puţin dezvoltată.

Începuturile tradiţiei developmentaliste. Mercantilismul, argumentul industriei tinere şi şcoala istorică germană

Deşi practica politicilor a început timpuriu (de exemplu, sub Henric al VII-lea, care a domnit între 1485 şi 1509), scrierile teoretice din tradiţia developmentalistă au apărut spre sfârşitul secolului al XVI-lea şi începutul secolului al XVII-lea, semnate de economiştii italieni din timpul Renaşterii, precum Giovanni Botero şi Antonio Serra, care au subliniat necesitatea încurajării activităţilor manufacturiere de către stat.

Economiştii developmentalişti din secolele al XVII-lea şi al XVIII-lea – cunoscuţi drept *mercantilişti* – sunt descrişi astăzi de obicei ca axându-se exclusiv pe generarea surplusului comercial, adică pe diferenţa dintre exporturile şi importurile unei ţări, atunci când cele dintâi sunt mai mari. Dar mulţi dintre ei erau interesaţi de fapt să încurajeze activităţi economice cu o productivitate mai mare prin politici de intervenţie. Cel puţin cei mai sofisticaţi dintre ei considerau că surplusul comercial era un semn al succesului economic (adică dezvoltarea activităţilor cu productivitate ridicată), şi nu un scop în sine.

După sfârşitul secolului al XVIII-lea, renunţând la mercantilism şi la interesul său pentru surplusul comercial, tradiţia developmentalistă s-a concentrat mai clar pe producţie. Cea mai importantă direcţie de dezvoltare s-a născut din inventarea argumentului industriei tinere al lui Alexander Hamilton, pe care l-am menţionat în capitolul anterior. Teoria lui Hamilton a fost extinsă de economistul german Friedrich List, care este astăzi cunoscut în mod eronat ca părintele argumentului industriei tinere[11]. Alături de List, la mijlocul secolului al XIX-lea, şcoala istorică germană a apărut şi a dominat ştiinţele economice germane până la mijlocul secolului XX. Ea a influenţat puternic de asemenea ştiinţele economice americane* Şcoala a subliniat importanţa înţelegerii istoriei modului în care sistemul material de producţie s-a schimbat, atât influenţând, cât şi fiind influenţat de legi şi de alte instituţii sociale[12].

Tradiţia developmentalistă în lumea modernă. Economia dezvoltării

Tradiţia developmentalistă a ajuns în forma modernă în anii 1950 şi 1960 datorită unor economişti precum, în ordine alfabetică, Albert Hirschman (1915-2012), Simon Kuznets (1901-1985), Arthur Lewis (1915-1991) şi Gunnar Myrdal (1898-1987) – de data aceasta, sub titulatura de economie a dezvoltării. Scriind în cea mai mare parte despre ţările aflate la periferia capitalismului din Asia, Africa şi America Latină, aceştia şi adepţii lor nu doar au rafinat primele teorii developmentaliste, ci au şi adăugat multe inovaţii teoretice.

Cea mai importantă inovaţie îi aparţine lui Hirschman, care a subliniat faptul că industriile au *legături* (sau conexiuni) deosebit de puternice cu alte industrii; cu alte cuvinte, ele cumpără de la – şi vând spre – un număr foarte mare de industrii. Dacă guvernul ar identifica şi ar promova în mod deliberat aceste industrii (industria auto şi

* Primii lideri ai Asociaţiei Economice Americane, John Bates Clark (1847-1938) şi Richard Ely (1854-1943) au studiat sub îndrumarea economiştilor şcolii istorice germane, precum Wilhelm Roscher (1817-1894) şi Karl Knies (1821-1898).

industria siderurgică sunt exemple comune), economia ar creşte mai viguros decât dacă ar fi lăsată în voia pieţei.

Mai recent, unii economişti ai dezvoltării au subliniat necesitatea de a suplimenta protecţia industriei tinere cu investiţii pentru construirea capacităţilor de producţie ale unei ţări[13]. Protecţia comercială creează doar spaţiul în care companiile unei ţări pot creşte productivitatea, afirmau aceştia. Adevărata creştere a productivităţii necesită investiţii în educaţie, instruire şi cercetare şi dezvoltare.

Mult mai mult decât aparenţele. Evaluarea tradiţiei developmentaliste

După cum am subliniat mai înainte, lipsa unei teorii coerente, cuprinzătoare este punctul slab fundamental al tradiţiei developmentaliste. Dată fiind tendinţa oamenilor de a fi seduşi de o teorie care ar explica totul, acest fapt a scăzut respectul oamenilor faţă de developmentalism cu mult mai mult decât faţă de alte şcoli coerente, precum şcoala neoclasică şi cea marxistă.

Tradiţia este mai vulnerabilă la argumentul eşecului statului decât alte şcoli de gândire economică ce susţin un rol activ pentru guvern. Ea recomandă un set de politici variat, care forţează probabil capacităţile administrative ale guvernului.

În ciuda acestor puncte slabe, tradiţia developmentalistă merită mai multă atenţie. Neajunsul său crucial, şi anume caracterul său eclectic, poate fi de fapt un punct forte. Dată fiind complexitatea lumii, o teorie mai eclectică poate fi mai adecvată pentru a o explica. Succesul combinaţiei unice din Singapore dintre politicile pieţei libere şi politicile socialiste, pe care le-am menţionat în capitolul 3, este o dovadă în acest sens. Mai mult, realizările sale impresionante în a genera transformări în lumea reală ne sugerează că developmentalismul are mai multe merite decât în aparenţă.

Şcoala austriacă

Rezumat : *Nimeni nu are suficiente cunoştinţe, aşa că lăsaţi-i pe toţi în pace.*

Portocalele nu sunt singurele fructe. Tipuri diferite de economie a pieţei libere

Nu toţi economiştii neoclasici sunt adepţi ai pieţei libere. Şi nici toţi economiştii pieţei libere nu sunt economişti neoclasici. Adepţii şcolii austriece sunt susţinători chiar mai ardenţi ai pieţei libere decât majoritatea celor ai şcolii neoclasice.

Şcoala austriacă a fost creată de Carl Menger (1840-1921), la sfârşitul secolului al XIX-lea. Ludwig von Mises (1881-1973) şi Friedrich von Hayek (1899-1992) au extins influenţa şcolii dincolo de ţara sa natală. Ea a câştigat atenţia internaţională în aşa-numita *Calculation Debate* (calculul economic în societatea socialistă) din anii 1920 şi 1930, în care i-a învins pe marxişti în privinţa fezabilităţii planificării centrale[14]. În 1944, Hayek a publicat o carte extrem de influentă, *Drumul către servitute*, în care a avertizat înflăcărat în legătură cu pericolul intervenţiei statului, care duce la pierderea libertăţii individuale fundamentale.

Şcoala austriacă se află astăzi în aceeaşi tabără a politicii *laissez-faire* ca tabăra pieţei libere (astăzi majoritatea) din şcoala neoclasică, oferind concluzii similare, dacă nu mai extreme legate de politici. Cu toate acestea, metodologia sa este foarte diferită de cea a şcolii neoclasice. Alianţa dintre cele două grupări se datorează mai mult politicii decât economiei.

Complexitate şi raţionalitate limitată. Şcoala austriacă în apărarea pieţei libere

Deşi subliniază importanţa indivizilor, şcoala austriacă *nu* crede că ei sunt fiinţe raţionale atomiste, aşa cum se presupune în economia neoclasică. Consideră că raţionalitatea umană este puternic limitată. Potrivit şcolii austeice, comportamentul raţional este posibil doar pentru că noi, oamenii, ne limităm în mod voluntar, deşi subconştient, alegerile prin acceptarea fără opoziţie a normelor sociale - „obiceiul şi tradiţia se află *între* instinct şi raţiune", a susţinut Hayek. De exemplu, presupunând că majoritatea oamenilor vor respecta codurile morale, ne putem dedica energia mintală calculării costurilor şi beneficiilor unei tranzacţii potenţiale pe piaţă în loc să ne calculăm şansele de a fi înşelaţi.

Şcoala austriacă afirmă de asemenea că lumea este foarte complexă şi nesigură. Aşa cum au subliniat membrii săi în *Calculation Debate*, nimeni nu poate - nici măcar autoritatea atotputernică de planificare centrală a unei ţări socialiste, care poate cere orice informaţie doreşte de la oricine - să acumuleze toate informaţiile necesare pentru conducerea unei economii complexe. Doar prin *ordinea spontană* a pieţei competitive planurile diverse şi mereu în schimbare ale numeroşilor actori economici, care reacţionează la transformări imprevizibile şi complexe ale lumii, pot fi reconciliate unele cu celelalte.

Astfel, austriecii susţin că piaţa liberă este cel mai bun sistem economic, nu fiindcă suntem perfect raţionali şi ştim totul (sau, cel puţin, putem şti tot ce trebuie să ştim), aşa cum se afirmă în teoriile neoclasice, ci tocmai pentru că nu suntem complet raţionali şi pentru că există atât de multe lucruri în lume imposibil de cunoscut, în mod inerent. Această abordare în apărarea pieţei libere este mult mai realistă decât cea neoclasică, bazată pe premisa unor grade absurde ale raţionalităţii umane şi pe credinţa nerealistă în „cognoscibilitatea" lumii.

Ordine spontană versus *ordine creată. Limitele argumentului austriac*

Şcoala austriacă are dreptate când afirmă că ne-ar putea fi mai bine dacă ne bazăm pe ordinea spontană a pieţei, deoarece capacitatea noastră de a crea ordine în mod deliberat este limitată. Dar capitalismul este plin de „ordini create" în mod deliberat, precum societatea cu răspundere limitată, banca centrală sau legile proprietăţii intelectuale, care nu existau până la sfârşitul secolului al XIX-lea. Diversitatea aranjamentelor instituţionale - şi diferenţele rezultate în performanţele economice - dintre diferitele economii capitaliste este în mare parte de asemenea rezultatul unei creaţii intenţionate mai mult decât al apariţiei spontane a ordinii[15].

Mai mult, piaţa însăşi este o ordine creată (mai mult decât spontană). Ea se bazează pe reguli şi reglementări special gândite, care interzic anumite lucruri, le descurajează pe unele şi le încurajează pe altele. Acest argument poate fi înţeles mai bine dacă ne amintim că graniţele pieţei au fost trasate şi retrasate în mod repetat prin decizii politice - o

realitate pe care şcoala austriacă nu reuşeşte sau chiar refuză să o accepte. Multe obiecte ale schimbului de pe piaţă, cândva legale - sclavii, munca prestată de copii, anumite narcotice - au fost retrase de pe piaţă. În acelaşi timp, multe bunuri care nu puteau fi introduse altădată pe piaţă au devenit vandabile graţie deciziilor politice. „Terenurile comune", izlazurile aflate în proprietatea colectivă a comunităţilor şi care, prin urmare, nu puteau fi vândute şi cumpărate au devenit proprietate privată prin legea îngrădirii pământurilor obşteşti în Anglia, între secolele al XVI-lea şi al XVIII-lea. Piaţa pentru certificatele de emisii de dioxid de carbon nu a fost creată decât în anii 1990[16]. Numind piaţa o ordine spontană, austriecii interpretează total greşit natura economiei capitaliste.

Poziţia austriacă împotriva intervenţiei statului este prea extremă. Perspectiva lor este că orice intervenţie de stat, în afara asigurării legii şi ordinii, în special protejarea proprietăţii private, va lansa societatea pe o pantă alunecoasă spre socialism - un punct de vedere avansat cel mai explicit în cartea lui Hayek *Drumul către servitute*. Această poziţie nu este convingătoare din punct de vedere teoretic ; şi nici nu a fost rodul istoriei. Există extrem de multe nuanţe ale modurilor în care piaţa şi statul se combină de-a lungul secolelor şi în interiorul ţărilor. În SUA, batoanele de ciocolată sunt oferite într-un mod mult mai orientat spre piaţă decât educaţia primară. Coreea de Sud se poate baza pe soluţii de piaţă mai mult decât Marea Britanie în asigurarea serviciilor de sănătate, dar situaţia este inversă în cazul apei sau al căilor ferate. Dacă ar exista „panta alunecoasă", nu am avea aceste tipuri de diversitate.

Şcoala (neo)schumpeteriană

Rezumat : *Capitalismul este un vehicul puternic al progresului economic, dar se va atrofia pe măsură ce firmele devin mai mari şi mai birocratice.*

Joseph Schumpeter (1883-1950) nu este unul dintre cele mai mari nume din istoria ştiinţelor economice. Dar gândurile lui au fost suficient de originale pentru a da numele unei şcoli - şcoala schumpeteriană sau neoschumpeteriană* (Nici măcar Adam Smith nu are o şcoală care-i poartă numele.)

Ca şi austriecii, Schumpeter a muncit în umbra şcolii marxiste - atât de mult, încât primele patru capitole ale operei sale principale *Capitalism, Socialism and Democracy* (de acum înainte, *CSD*), publicată în 1942, îi sunt dedicate lui Marx[17]. Joan Robinson, celebrul economist keynesian, a remarcat sarcastic că Schumpeter nu era decât „Marx cu adjectivele schimbate"

Valuri de distrugere creatoare. Teoria lui Schumpeter privind dezvoltarea capitalistă

Schumpeter a dus mai departe ideea lui Marx privind importanţa rolului dezvoltării tehnologice ca forţă motrice a capitalismului. Capitalismul, a afirmat el, se dezvoltă prin *inovaţii* ale antreprenorilor, adică prin crearea de noi tehnologii de producţie, noi produse şi noi pieţe. Inovaţiile oferă antreprenorilor de succes monopoluri temporare pe pieţele lor specifice, permiţându-le să câştige un profit excepţional, numit de Schumpeter *profit*

* Prefixul „neo" este discutabil. Diferenţele dintre cele două sunt mult mai mici decât, de exemplu, cele dintre şcoala clasică şi cea neoclasică.

antreprenorial. În timp, competitorii lor le imită inovaţiile, micşorând profitul tuturor până la nivelul „normal"; gândiţi-vă doar că acum există multe produse pe piaţa tabletelor, în trecut un domeniu aproape exclusiv al iPad-ului Apple.

În opinia lui Schumpeter, această competiţie impulsionată de inovaţiile tehnologice este mult mai puternică şi mai importantă decât competiţia neoclasică a preţurilor - producătorii intră într-o competiţie a preţurilor tot mai mici, mărind eficienţa cu care folosesc tehnologiile *date*. De asemenea, concurenţa prin inovaţie este „mult mai eficientă decât [concurenţa prin preţuri], aşa cum este un bombardament în comparaţie cu forţarea unei uşi"

În această privinţă, Schumpeter s-a dovedit clarvăzător. El a susţinut că nicio firmă, oricât de bine ancorată ar putea să pară, nu este în siguranţă în faţa acestor „valuri de distrugere creatoare" pe termen lung. Declinul unor companii precum IBM şi General Motors sau dispariţia companiei Kodak, care în perioada lor de apogeu dominau lumea în industriile lor, demonstrează puterea competiţiei prin inovaţie.

De ce a prezis Schumpeter atrofierea capitalismului şi de ce a greşit ?

În ciuda faptului că credea în dinamismul capitalismului, Schumpeter nu era optimist în privinţa viitorului său. În *CSD*, el a observat că, odată cu amploarea tot mai mare a companiilor capitaliste şi cu aplicarea principiilor ştiinţifice în inovaţia tehnologică (apariţia „laboratoarelor corporatiste"), antreprenorii făceau loc managerilor profesionişti, pe care i-a numit dispreţuitor „clasa executivă" Odată cu birocratizarea managementului companiilor, capitalismul avea să-şi piardă dinamismul, care se bazează în ultimă instanţă pe viziunea şi motivaţia eroilor charismatici numiţi antreprenori. Capitalismul mai degrabă s-ar ofili lent şi s-ar transforma în socialism decât să-şi înfrunte moartea violentă prezisă de Marx.

Predicţia lui Schumpeter nu s-a adeverit. Capitalismul a devenit de fapt *mai* dinamic după ce i s-a prezis moartea sumbră. Predicţia a fost eronată, deoarece Schumpeter nu şi-a dat seama că antreprenoriatul devenea rapid un efort colectiv, implicând nu doar antreprenorul vizionar, ci şi mulţi alţi actori din interiorul şi exteriorul companiei.

O mare parte a progresului tehnologic din industriile moderne complexe se produce prin *inovaţii incrementale*, care îşi au originea în încercările pragmatice de a rezolva problemele care apar în procesul de producţie. Adică până şi muncitorii de pe linia de producţie sunt implicaţi în inovaţie. Într-adevăr, companiile auto japoneze, în special Toyota, au beneficiat de o metodă de producţie care maximizează aportul muncitorului în procesul de inovaţie. A trecut vremea când un geniu precum James Watt sau Thomas Edison putea (aproape) singur să perfecţioneze noi tehnologii. Şi asta nu e tot. Atunci când inovează, firmele se bazează pe cercetările şi finanţarea asigurate de diverşi actori noncomerciali - guvernul, universităţile şi fundaţiile caritabile. Întreaga societate este acum implicată în inovaţie.

Deoarece nu a reuşit să evalueze corect rolul tuturor acestor „alte persoane" în procesul de inovaţie, Schumpeter a ajuns la concluzia greşită că, rămânând tot mai puţin loc pentru antreprenorii individuali, capitalismul va fi mai puţin dinamic şi se va atrofia.

Din fericire, moştenitorii intelectuali ai lui Schumpeter (uneori numiţi şcoala neoschumpeteriană) au depăşit această limitare a teoriei sale, în special prin abordarea *sistemului naţional de inovaţie*, care vizează interacţiunile dintre diferiţii actori din procesul de inovaţie - firme, universităţi, guverne şi alţii* Cu toate acestea, şcoala (neo)schumpeteriană

* Membrii marcanţi ai şcolii, numită uneori economia evolutivă, sunt, în ordine alfabetică, Mario Cimoli, Giovanni Dosi, răposatul Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall, Richard Nelson şi Sidney Winter.

poate fi criticată pentru că se concentrează prea mult pe tehnologie şi inovaţie şi neglijează celelalte aspecte economice, precum munca, finanţele şi macroeconomia. Pentru a fi nepărtinitori, şi alte şcoli se axează pe aspecte particulare, dar tema centrală a şcolii schumpeteriene este mai restrânsă decât majoritatea celorlalte.

Şcoala keynesiană

Rezumat: *Ce este bun pentru indivizi poate să nu fie bun pentru întreaga economie.*

John Maynard Keynes (1883-1946) s-a născut în acelaşi an ca Schumpeter şi a dat de asemnea numele unei şcoli. În privinţa influenţei intelectuale, nu există grad de comparaţie între cei doi. Keynes a fost probabil cel mai important economist din secolul XX. A redefinit obiectul de studiu prin inventarea domeniului macroeconomiei - ramura ştiinţelor economice care analizează întreaga economie ca pe o entitate diferită de suma totală a componentelor sale.

Înainte de Keynes, majoritatea oamenilor erau de acord cu Adam Smith atunci când afirma: „Ceea ce reprezintă prudenţă în comportamentul fiecărei familii private cu greu ar putea fi o nebunie în cel al unui mare regat". Şi unii oameni încă mai cred acest lucru. David Cameron, prim-ministrul britanic, a spus în octombrie 2011 că britanicii ar trebui să încerce să-şi achite datoriile de pe cardurile de credit, fără să-şi dea seama că cererea din economia britanică s-ar prăbuşi dacă un număr suficient de mare de oameni i-ar urma sfatul în realitate şi şi-ar reduce cheltuielile pentru a-şi achita datoriile. El nu a înţeles, pur şi simplu, că cheltuielile unei persoane înseamnă venitul altei persoane - până când a fost forţat de consilierii săi să retragă această remarcă stânjenitoare.

Respingând acest punct de vedere, Keynes a încercat să explice de ce existau şomeri, fabrici fără producţie şi produse nevândute pentru perioade lungi de timp, când se presupune că pieţele echilibrează cererea şi oferta.

De ce există şomaj? Explicaţia keynesiană

Keynes a plecat de la observaţia evidentă că o economie nu consumă tot ceea ce produce. Diferenţa - ceea ce se economiseşte - trebuie investită dacă se vrea ca tot ce se produce să se vândă şi ca toţi factorii de producţiee, inclusiv serviciile de muncă ale muncitorilor, să fie folosite (acest lucru este cunoscut ca *ocuparea totală a forţei de muncă*).

Din nefericire, nu există nicio garanţie că economiile vor fi egale cu investiţiile, mai ales când cei care investesc şi cei care economisesc nu sunt una şi aceeaşi persoană, spre deosebire de începuturile capitalismului, când capitaliştii investeau mai ales din propriile economii, iar muncitorii nu puteau economisi, date fiind salariile lor scăzute. Acest lucru se produce deoarece investiţiile, al căror randament nu este imediat, depind de aşteptările investitorului legate de viitor. La rândul lor, aceste aşteptări sunt determinate mai mult de factori psihologici decât de calcule raţionale, fiindcă viitorul este plin de *nesiguranţă*.

Nesiguranţa nu presupune doar să nu ştii ce se va întâmpla în viitor. În unele cazuri, putem calcula cu o oarecare precizie probabilitatea fiecărui eveniment posibil - economiştii numesc acest lucru *risc*. Într-adevăr, capacitatea noastră de a calcula riscul implicat în multe aspecte ale vieţii umane - deces, incendiu, accident de maşină şi aşa mai departe - este însuşi fundamentul industriei asigurărilor. Totuşi, în multe alte cazuri, nu cunoaştem

nici măcar toate evenimentele care se pot produce, ca să nu mai vorbim despre probabilitatea acestora. Cea mai bună explicaţie a conceptului de nesiguranţă a fost oferită, poate în mod surprinzător, de Donald Rumsfeld, ministrul Apărării din primul guvern al lui George W. Bush. Într-o conferinţă de presă privind situaţia din Afganistan, din 2002, Rumsfeld a afirmat: „Există lucruri cunoscute ştiute. Există lucruri pe care ştim că le ştim. Există necunoscute ştiute. Adică există lucruri pe care ştim că nu le ştim. Dar există necunoscute necunoscute. Există lucruri despre care nu ştim că nu le ştim". Ideea „necunoscutelor necunoscute" sintetizează conceptul de nesiguranţă al lui Keynes.

Politică fiscală activă pentru ocuparea totală a forţei de muncă. Soluţia keynesiană

Într-o lume nesigură, investitorii pot deveni brusc pesimişti cu privire la viitor şi îşi pot reduce investiţiile. Într-o astfel de situaţie, vor exista mai multe economii decât sunt necesare - va exista, în termeni tehnici, un „excedent de economii" Economiştii clasici credeau că acest excedent va fi eliminat mai devreme sau mai târziu, pe măsură ce cererea mai scăzută pentru economii va reduce rata dobânzii (preţul creditării), făcând investiţiile mai atractive.

Keynes a afirmat că acest lucru nu se întâmplă. Pe măsură ce investiţiile scad, şi cheltuielile se reduc în ansamblu, ceea ce diminuează apoi venitul, deoarece cheltuielile unei persoane reprezintă venitul alteia. O reducere a venitului reduce, la rândul său, economiile, deoarece economiile sunt practic ceea ce rămâne după consum (care tinde să nu se modifice prea mult ca răspuns la o scădere a venitului, fiind determinat de necesităţile noastre de supravieţuire şi de obişnuinţe). În cele din urmă, economiile se vor contracta pentru a se alinia la cererea de investiţii mai redusă. Dacă economiile în exces sunt reduse astfel, nu vor mai exista presiuni în jos pe ratele dobânzii şi, prin urmare, nici stimulente suplimentare pentru investiţii.

Keynes era de părere că investiţiile vor fi suficient de mari pentru ocuparea totală a forţei de muncă doar atunci când *spiritele animale* - „un impuls spontan spre acţiune, şi nu spre inacţiune", aşa cum îl defineşte el - ale investitorilor potenţiali sunt stimulate de noi tehnologii, euforie financiară şi alte evenimente neobişnuite. Situaţia normală, în opinia sa, ar fi aceea în care investiţiile sunt egale cu economiile la un nivel de *cerere efectivă* (cererea susţinută de fapt de puterea de cumpărare) insuficientă pentru a susţine ocuparea totală a forţei de muncă. Pentru ocuparea totală a forţei de muncă, afirmă Keynes, statul trebuie, prin urmare, să-şi folosească activ cheltuielile pentru a susţine nivelul cererii[18].

Banilor li se acordă un rol important în ştiinţele economice. Teoria keynesiană a finanţelor

Prevalenţa nesiguranţei din teoria economică keynesiană presupune că banii nu sunt doar o unitate contabilă sau doar un mijloc de schimb convenabil, conform teoriilor clasice (şi neoclasice). Ei sunt un mijloc de a asigura *lichiditate* (sau mijlocul de a schimba rapid poziţia financiară a unei persoane) într-o lume nesigură.

Astfel, piaţa financiară nu este doar un mijloc de a obţine bani pentru investiţii, ci şi un loc unde se pot face bani profitând de diferenţele dintre opiniile oamenilor despre randamentul aceloraşi proiecte de investiţii - cu alte cuvinte, un loc de *speculaţii*. Pe această piaţă, cumpărarea şi vânzarea unui bun nu sunt determinate în principal de

randamentul lor final, ci de aşteptările cu privire la viitor - şi, mai important, cele referitoare la aşteptările altor oameni sau, aşa cum s-a exprimat Keynes, „ce se crede în general despre ce se crede în general" Aceasta, în opinia lui Keynes, asigură baza comportamentului de turmă adesea întâlnit pe pieţele financiare, o situaţie care duce în mod inerent la speculaţii financiare, boomuri şi, în cele din urmă, crize[19].

Pe baza acestei analize, Keynes a avertizat în legătură cu pericolul pe care îl poate reprezenta sistemul financiar clădit pe speculaţii : „Nu este necesar ca speculatorii să afecteze stabilitatea întreprinderii, aşa cum o fac în bulele financiare. Dar situaţia este serioasă atunci când întreprinderea devine bulă într-un vârtej de speculaţii. Atunci când dezvoltarea capitalului unei ţări devine un produs secundar al activităţilor unui cazinou, este posibil ca treaba să fie prost făcută"*. Ştia foarte bine - a fost el însuşi un speculator financiar cu un succes deosebit, acumulând o avere de peste 10 milioane de lire sterline (sau 15 milioane de dolari americani) în banii de astăzi, chiar după donaţii foarte generoase pentru cauze caritabile[20].

O teorie economică potrivită pentru secolul XX - şi nu numai ?

Şcoala keynesiană a construit o teorie economică mai potrivită pentru economia capitalistă avansată decât cea a şcolilor clasice şi neoclasice.

Teoria macroeconomică keynesiană este construită pe recunoaşterea faptului că separarea structurală a celor care economisesc şi a investitorilor apărută la sfârşitul secolului al XIX-lea a complicat ecuaţia economiilor şi investiţiilor şi, astfel, ocuparea totală a forţei de muncă.

Mai mult, şcoala keynesiană subliniază pe bună dreptate rolul-cheie al finanţelor în capitalismul modern. Şcoala clasică nu acorda o atenţie deosebită finanţelor, deoarece s-a dezvoltat într-o perioadă când piaţa financiară era primitivă. Teoria neoclasică s-a dezvoltat într-o lume destul de similară cu cea în care a trăit Keynes, dar, dată fiind incapacitatea sa de a recunoaşte nesiguranţa, nu acordă un rol esenţial. În schimb, finanţele joacă un rol crucial în teoriile keynesiene, drept pentru care ne-au fost atât de utile în înţelegerea unor episoade precum Marea Depresiune din 1929 şi criza financiară globală din 2008.

„Pe termen lung, suntem terminaţi cu toţii". Neajunsurile şcolii keynesiene

Şcoala keynesiană poate fi criticată pentru că acordă o atenţie prea mare problemelor pe termen scurt - aşa cum remarcă sarcastic Keynes : „Pe termen lung, suntem terminaţ cu toţii"

Keynes avea dreptate atunci când sublinia faptul că nu putem pune în aplicare politici economice în speranţa că, pe termen lung, forţele „fundamentale", precum tehnologia şi demografia, vor rezolva cumva toate problemele, aşa cum obişnuiau să susţină economiştii clasici. Cu toate acestea, axarea pe variabilele macroeconomice pe termen scurt a făcut ca şcoala keynesiană să nu acorde multă importanţă aspectelor pe termen lung, precum progresul tehnic şi transformările instituţionale[21].

---

* John Maynard (Keynes, *Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor*, Editura Publica, 2009, trad. Corina Mădălina Haita) (n.tr.).

Şcoala instituţionalistă – veche şi nouă?

Rezumat: *Indivizii sunt produsul societăţii lor, deşi îi pot schimba regulile.*

De la sfârşitul secolului al XIX-lea, un grup de economişti americani a atacat şcolile clasice şi neoclasice dominante la acea dată pentru subestimarea sau chiar ignorarea naturii sociale a indivizilor - adică a faptului că sunt produsul societăţii lor. Ei au susţinut că trebuie să analizăm *instituţiile* sau regulile sociale care afectează ori chiar îi modelează pe indivizi. Acest grup de economişti este cunoscut sub numele de şcoala instituţionalistă - sau vechea economie instituţionalistă (VEI), pentru a recunoaşte apariţia aşa-numitei noi economii instituţionalistă (NEI) începând cu anii 1980.

Indivizii sunt modelaţi de societate. Ascensiunea şcolii instituţionaliste

Apariţia şcolii instituţionaliste poate fi asociată cu Thorstein Veblen (1857-1929), devenit celebru pentru că a atacat noţiunea de individ raţional, egoist. Acesta a afirmat că există mai multe motivaţii în spatele comportamentului oamenilor - instinctul, obişnuinţa, credinţa şi abia la urmă raţiunea. Veblen a subliniat de asemenea că raţionalitatea umană nu poate fi definită ca ceva atemporal, ci este dictată de mediul social, format din instituţii - reguli formale (de exemplu, legi, regulile interne ale companiilor) şi reguli informale (de exemplu, obiceiuri sociale, convenţii în relaţiile de afaceri) - care înconjoară indivizii pe care îi analizăm. Instituţiile, credea Veblen, nu afectează doar modul în care se comportau oamenii, ci îi şi schimbă, iar aceştia, la rândul lor, schimbă acele instituţii[22].

Inspiraţi din accentul pus pe instituţii de Veblen, dar şi, în mod deschis şi în secret, din marxism şi şcoala istorică germană, la începutul secolului XX a apărut o nouă generaţie de economişti americani care au pus bazele unei şcoli economice distincte. A fost proclamată oficial ca şcoala instituţionalistă în 1918, cu binecuvântarea lui Veblen, sub conducerea lui Wesley Mitchell (18744-1948), discipolul lui Veblen şi, la acea dată, liderul grupului*

Momentul de glorie al şcolii a fost programul New Deal, la proiectarea şi administrarea căruia au luat parte mulţi dintre membrii săi. Astăzi, New Deal este amintit adesea ca un program de politică keynesiană. Dar, dacă stăm să ne gândim, *Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor*, opera magna a lui Keynes, nu a apărut decât în 1936, la un an după al doilea program New Deal din 1935 (primul a fost în 1933). New Deal a vizat mai mult instituţiile - reglementarea financiară, asistenţa socială, uniunile sindicale şi reglementarea utilităţilor - decât politica macroeconomică, aşa cum am discutat în capitolul 3. Economiştii instituţionalişti, precum Arthur Burns (preşedintele consiliului de consilieri economici ai preşedintelui american, 1953-1956; la acea dată preşedintele Consiliului Guvernatorilor Rezervelor Federale, 1970-1978), au jucat roluri importante în crearea politicii economice americane chiar şi după al Doilea Război Mondial.

---

* Celebrul John Commons (1862-1945), a cărui activitate avea o afinitate cu şcoala, şi-a declarat în mod explicit apartenenţa la şcoală la mijlocul anilor 1920. John Maurice Clark (1884-1963), fiul lui John Bates Clark, a fost o altă personalitate importantă, mai tânără.

Indivizii nu sunt determinaţi în întregime de societate. Declinul şcolii instituţionaliste

După anii 1960, şcoala instituţionalistă a intrat în declin. Unul dintre motive a fost dezvoltarea economiei neoclasice din SUA, în anii 1950. Perspectiva oarecum limitată a şcolii clasice despre ce ar trebui să fie ştiinţele economice - cu accentul său pe teoria bazată pe individ, premise „universale" şi modelare abstractă - a făcut şcoala instituţionalistă să pară nu doar diferită, ci şi inferioară din punct de vedere intelectual.

Dar declinul s-a produs de asemenea din cauza punctelor slabe inerente ale şcolii instituţionaliste înseşi. Aceasta nu a reuşit să teoretizeze toate mecanismele diverse prin care instituţiile în sine apar, se menţin şi se transformă. Ei nu vedeau instituţiile decât ca rezultatul deciziilor colective formale (de exemplu, legislaţia) sau ca produse ale istoriei (de exemplu, norme culturale). Totuşi, instituţiile pot lua naştere şi în alte moduri: o ordine spontană care apare din interacţiunile indivizilor raţionali (şcoala austriacă şi noua economie instituţionalistă); prin încercările indivizilor şi organizaţiilor de a dezvolta mecanisme cognitive care să le permită să facă faţă complexităţii (şcoala behavioristă); sau ca rezultatul unei încercări de a menţine relaţia de putere existentă (şcoala marxistă).

O altă mare problemă a fost aceea că unii dintre membrii şcolii au exagerat punând accentul pe natura socială a indivizilor şi au adoptat efectiv un determinism structural. Instituţiile sociale şi structura creată de acestea erau totul; se considera că indivizii erau determinaţi în totalitate de societăţile în care trăiesc - „individul nu există", declara Clarence Ayres, care a dominat şcoala instituţionalistă (în declin) din SUA, la începutul perioadei de după al Doilea Război Mondial.

Costurile de tranzacţionare şi instituţiile. Ascensiunea noii economii instituţionaliste

Începând cu anii 1980, un grup de economişti cu tendinţe neoclasice şi austriece - condus de Douglass North, Ronald Coase şi Oliver Williamson - a creat o nouă şcoală de economie instituţionalistă, cunoscută drept noua economie instituţionalistă (NEI)[23].

Autointitulându-se economişti *instituţionali*, noii economişti instituţionalişti au arătat clar că nu sunt economiştii neoclasici tipici, care analizau doar indivizii, nu şi instituţiile care le afectează comportamentul. Cu toate acestea, punând accentul pe adjectivul *nou*, acest grup s-a disociat în mod clar de şcoala instituţionalistă originară - numită acum vechea şcoală instituţionalistă (VEI). Principala deosebire de VEI a fost că NEI analiza modul în care instituţiile iau naştere din opţiunile deliberate ale indivizilor[24].

Conceptul-cheie din NEI este cel al *costului de tranzacţionare*. În economia neoclasică, singurul cost e cel de producţie (costul materialului, al salariilor etc.). Totuşi, NEI insistă că există de asemenea costuri cu organizarea activităţilor noastre economice. Unii definesc costul de tranzacţionare într-un sens oarecum limitat ca fiind costul implicat în schimbul de piaţă în sine - descoperirea produselor alternative („mersul la cumpărături"), cheltuirea timpului şi banilor pentru achiziţia respectivă şi, uneori, negocierea unor preţuri mai bune. Alţii îl definesc într-un sens mai larg drept „costul funcţionării sistemului social", care include costul organizării schimbului de pe piaţă, dar şi costul implicat în implementarea contractului după ce schimbul a luat sfârşit. Astfel, în această definiţie mai largă, costul de tranzacţionare include preţul sistemelor de securitate împotriva furtului, funcţionarea sistemului juridic şi chiar monitorizarea muncitorilor din fabrici, astfel încât aceştia să depună volumul maxim de muncă specificat în contract.

Instituţiile nu sunt doar constrângeri. Contribuţii şi limitări ale noii economii instituţionaliste

Folosind conceptul de cost al tranzacţionării, NEI a dezvoltat o serie amplă de teorii şi studii de caz interesante. Un exemplu important este întrebarea de ce, într-o economie aşa-zis „de piaţă", multe activităţi economice sunt conduse în cadrul firmelor. Răspunsul (simplificat) este că tranzacţiile de pe piaţă sunt adesea foarte scumpe din cauza costului mare al informaţiilor şi al implementării contractului. În astfel de cazuri, ar fi mult mai eficient dacă lucrurile s-ar face prin comenzi ierarhice în cadrul firmei. Un alt exemplu este analiza impactului naturii exacte a *drepturilor de proprietate* (regulile privind ce pot face posesorii cu diverse tipuri de proprietăţi) asupra tiparelor de investiţii, alegerii tehnologiilor de producţie şi altor decizii economice.

În ciuda acestor contribuţii foarte importante, NEI are o limitare critică, în calitatea sa de teorie „instituţionalistă". Ea vede instituţiile practic ca pe nişte constrângeri - asupra comportamentului neîngrădit al individului care îşi urmăreşte propriul interes. Dar instituţiile nu sunt doar „constrângătoare", ci pot fi şi „permisive". Adesea, instituţiile ne limitează libertatea individuală tocmai pentru a ne permite să facem mai multe în mod colectiv - regulile de circulaţie, de exemplu. Majoritatea membrilor NEI ar nega rolul pozitiv al instituţiilor, dar, neabordându-l explicit şi referindu-se continuu la instituţii ca la nişte constrângeri, ei transmit o impresie negativă despre instituţii. Mai important, NEI nu reuşeşte să vadă rolul „constitutiv" al instituţiilor. Acestea influenţează motivaţiile indivizilor, nu doar le limitează comportamentul. Lipsindu-i această dimensiune critică asupra a ceea ce fac instituţiile, NEI nu se ridică la rangul de teorie economică instituţională desăvârşită.

Şcoala behavioristă

Rezumat: *Nu suntem suficient de inteligenţi, prin urmare trebuie să ne constrângem în mod deliberat libertatea de alegere prin reguli.*

Şcoala behavioristă este numită astfel deoarece încearcă să modeleze comportamentele umane aşa cum sunt, respingând premisa neoclasică dominantă conform căreia fiinţele umane se comportă întotdeauna raţional şi egoist. Şcoala extinde această abordare la studiul instituţiilor şi organizaţiilor economice - de exemplu, cel mai bun mod de organizare a unei companii sau modul de proiectare a reglementărilor financiare. Şcoala are astfel o afinitate fundamentală şi, uneori, se suprapune în privinţa apartenenţei membrilor cu şcoala instituţionalistă.

Şcoala behavioristă este cea mai tânără dintre şcolile de ştinţe economice examinate până acum, dar este mai veche decât cred majoritatea oamenilor. Şcoala s-a afirmat recent în domeniul finanţelor behavioriste şi al ştiinţelor economice experimentale. Dar îşi are originile în anii 1940 şi 1950, în special în lucrările lui Herbert Simon (1916-2001), laureatul Premiului Nobel pentru ştiinţe economice din 1978*

* Simon a fost ultimul Om Renascentist, aşa cum îl numesc în „Lucrul 16" al cărţii mele, *23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism*. A adus contribuţii decisive nu doar în economie, ci în multe alte domenii. A fost unul dintre părinţii fondatori ai inteligenţei artificiale (AI) şi al Operaţiunilor de Cercetare (OR, o ramură a administrării afacerilor). A scris, de asemenea,

Limitele raţionalităţii umane şi nevoia de reguli individuale şi sociale

Conceptul central al lui Simon este *raţionalitatea limitată*. Critică şcoala neoclasică pentru presupunerea că oamenii au capacităţi nelimitate de procesare a informaţiilor sau o raţionalitate divină (o numeşte „raţionalitate olimpiană").

Simon *nu* a afirmat că fiinţele umane sunt iraţionale. Punctul său de vedere era că noi încercăm să fim raţionali, dar că abilitatea noastră de a face acest lucru este foarte limitată, mai ales dată fiind complexitatea lumii – sau dată fiind prevalenţa nesiguranţei, dacă doriţi să ne exprimăm în manieră keynesiană. Adică adesea principala constrângere asupra procesului nostru de decizie nu este lipsa informaţiilor, ci capacitatea noastră limitată de a procesa informaţiile pe care le avem.

Dată fiind raţionalitatea noastră limitată, a afirmat Simon, dezvoltăm „scurtături mintale" care ne permit să ne folosim raţional capacităţile mintale. Acestea sunt cunoscute ca *euristică* (sau gândire intuitivă) şi poate lua forme diferite: metoda empirică, judecata sau opinia competentă. La baza tuturor acestor mecanisme mintale stă capacitatea de a recunoaşte tipare, care ne permite să abandonăm o serie amplă de alternative şi să ne axăm pe o gamă mică, gestionabilă, dar foarte promiţătoare de posibilităţi. Simon folosea adesea maeştrii de şah ca exemplu de persoane care folosesc o astfel de abordare mintală – secretul lor stă în capacitatea lor de a elimina rapid variantele de joc mai puţin promiţătoare şi de a se concentra asupra unor serii de mutări care au şanse mai mari de a aduce cele mai bune rezultate.

Axarea pe un set secundar de posibilităţi poate avea ca rezultat o alegere care *nu* este cea optimă, dar această abordare ne permite să facem faţă complexităţii şi nesiguranţei lumii cu raţionalitatea noastră limitată. Prin urmare, susţine Simon, când fac alegeri, fiinţele umane îşi *satisfac* cerinţele minime, *respectiv*, căutăm soluţii „suficient de bune" în locul celor mai bune, ca în teoria neoclasică[25]

Economia de piaţă versus *economia organizaţională*

Deşi începe cu studiul procesului individual de luare a deciziilor, interesul şcolii behavioriste este mult mai larg. În opinia şcolii, construim reguli simplificate de luare a deciziilor care ne ajută să funcţionăm într-o lume modernă cu raţionalitatea noastră limitată nu doar la nivel individual.

Construim *reguli organizaţionale* şi instituţii sociale pentru a putea compensa raţionalitatea noastră limitată. Ca şi euristica la nivel individual, aceste reguli organizaţionale şi sociale ne restrâng libertatea de alegere, dar ne ajută să luăm decizii mai bune, deoarece ele reduc de asemenea complexitatea problemei. Se insistă în special asupra faptului că aceste reguli ne uşurează sarcina de a prezice comportamentul altor actori implicaţi, care ar urma aceste reguli şi s-ar comporta în anumite moduri. Şi şcoala austriacă susţine această idee, folosind un limbaj uşor diferit, când vorbeşte despre importanţa „tradiţiei" ca bază a raţiunii.

Adoptând perspectiva behavioristă, începem să vedem economia într-un mod foarte diferit de perspectiva neoclasică dominantă. Economiştii neoclasici descriu, de regulă, economia capitalistă modernă drept o „economie de piaţă" Behavioriştii subliniază că piaţa nu reprezintă de fapt decât o porţiune relativ mică din aceasta. Herbert Simon, scriind la mijlocul anilor 1990, credea că aproximativ 80% din activităţile economice

---

una dintre lucrările clasice în domeniul administraţiei publice (*Administrative Behaviour*, publicată în 1947) şi a fost un savant proeminent în psihologia cognitivă. Prin urmare, ştia câte ceva despre modul în care gândesc şi acţionează oamenii.

din SUA se derulează mai mult în interiorul organizaţiilor, precum firmele şi statul, şi nu prin intermediul pieţei[26]. El a susţinut că ar fi mai corect să o numim *economie organizaţională*.

De ce contează emoţia, loialitatea şi corectitudinea

Şcoala behavioristă oferă de asemenea motive convingătoare pentru răspunsul la întrebarea de ce calităţi umane precum emoţia, loialitatea şi corectitudinea contează – lucruri pe care majoritatea economiştilor, precum cei neoclasici şi marxişti, le-ar respinge ca irelevante, în cel mai bun caz, şi ca distrăgând atenţia oamenilor de la deciziile raţionale, în cel mai rău caz.

Teoria raţionalităţii limitate explică de ce emoţiile noastre nu sunt în mod necesar o piedică în calea procesului raţional de luare a deciziilor, ci pot fi adesea o parte utilă a procesului raţional (limitat). În opinia lui Simon, dată fiind raţionalitatea noastră limitată, trebuie să ne concentrăm resursele mintale limitate asupra rezolvării celei mai importante probleme cu care ne confruntăm. Emoţia ne oferă o astfel de concentrare. Behavioriştii susţin că loialitatea organizaţională a membrilor lor este esenţială pentru buna funcţionare a organizaţiilor, deoarece o organizaţie plină de membri neloiali ar fi copleşită de costurile monitorizării şi pedepsirii comportamentelor lor egoiste. Problema corectitudinii este foarte importantă în acest sens, deoarece membrii unei organizaţii sau ai unei societăţi nu vor fi loiali faţă de ea dacă cred că sunt trataţi incorect.

Prea axată pe indivizi? Evaluarea şcolii behavioriste

Şcoala behavioristă, în ciuda faptului că este cea mai tânără dintre şcolile de ştiinţe economice, ne-a ajutat să regândim într-un mod radical teoriile noastre despre raţionalitatea şi motivaţiile umane. Mulţumită ei, avem o perspectivă mult mai complexă asupra modului în care oamenii gândesc şi se comportă.

Încercarea şcolii behavioriste de a înţelege societatea umană de la indivizi în sus – de fapt, dintr-un punct „mai jos" decât acesta, respectiv de la procesul nostru de gândire în sus – este atât punctul ei forte, cât şi cel slab. Axându-se prea mult pe acest nivel „micro", şcoala pierde adesea din vedere sistemul economic în ansamblu. Dar cei mai mulţi membri ai şcolii s-au concentrat prea mult asupra indivizilor – în special acei economişti implicaţi în economia experimentală (încercând să determine dacă oamenii sunt raţionali şi egoişti prin experimente controlate) sau în neuroeconomie (încercând să stabilească legături între activitatea cerebrală şi anumite tipuri de comportament). Mai trebuie adăugat şi faptul că, dată fiind axarea sa pe cunoaşterea umană şi psihologie, şcoala behavioristă are puţine lucruri de spus despre tehnologie şi macroeconomie.

Concluzii. Cum putem îmbunătăți științele economice

Menţinerea diversităţii intelectuale şi încurajarea „fertilizării încrucişate" a ideilor

Recunoaşterea faptului că există abordări diferite ale ştiinţelor economice nu este suficientă. Această diversitate trebuie păstrată sau chiar încurajată. Dat fiind faptul că abordările

diferite pun accent pe aspecte diferite şi oferă perspective diverse, cunoaşterea mai multor şcoli, şi nu a doar una sau două dintre ele, permite o înţelegere mai cuprinzătoare, mai echilibrată asupra entităţii complexe numite economie. Mai ales pe termen lung, aşa cum un grup biologic cu resurse genetice diverse este mai rezistent la şocuri, o disciplină care cuprinde o varietate de abordări teoretice poate face faţă mai bine unei lumi în schimbare decât una caracterizată de o singură orientare intelectuală. Practic, trăim într-o vreme care este o dovadă în acest sens - economia mondială ar fi înregistrat un colaps similar Marii Depresiuni din 1929 dacă principalele guverne nu ar fi hotărât să renunţe la economia pieţei libere şi să adopte politici keynesiene în primele clipe ale crizei financiare globale din 2008.

Aş merge mai departe şi aş afirma că menţinerea diversităţii nu este suficientă. Nu trebuie să lăsăm doar o sută de flori să înflorească. Trebuie să le supunem unui proces de fertilizare încrucişată. Diferitele abordări în ştiinţele economice pot să profite de fapt foarte mult învăţând una de la cealaltă, îmbogăţindu-ne perspectiva asupra lumii economice.

Unele şcoli cu afinităţi intelectuale evidente au început deja procesul de combinare a ideilor. Tradiţia developmentalistă şi şcoala schumpeteriană au interacţionat în avantajul ambelor, prima oferind teorii pentru înţelegerea contextului mai larg în care se produce dezvoltarea tehnologică şi cea din urmă oferind teorii mai detaliate asupra modului în care se produce inovaţia tehnologică. Şcolile marxistă, instituţionalistă şi behavioristă au interacţionat de mult, adesea de o manieră ostilă, în privinţa înţelegerii mecanismelor interne ale companiilor şi, în special, a relaţiei capitalist-muncitor din cadrul lor. Accentul comun pus pe factorii psihologici de şcoala keynesiană şi de cea behavioristă a existat dintotdeauna, dar a produs recent o combinare a ideilor în noul domeniu al „finanţelor behavioriste"

Cu toate acestea, „fertilizarea încrucişată" se poate produce între şcoli despre care majoritatea oamenilor cred că sunt incompatibile. Chiar dacă sunt răspândiţi pe întregul spectru politic, clasicii (de dreapta), keynesienii (de centru) şi marxiştii (de stânga) împărtăşesc cu toţii o viziune a societăţii bazate pe clase. Deşi adepţii şcolii austriece şi keynesienii se contrazic din anii 1930, împărtăşesc (cu behavioriştii şi instituţionaliştii) perspectiva conform căreia lumea este un loc foarte complex şi nesigur şi căreia raţionalitatea necesară pentru a-i face faţă este sever limitată. Adepţii şcolii austriece, instituţionaliştii şi behavioriştii împărtăşesc cu toţii perspectiva asupra fiinţelor umane ca entităţi cu mai multe faţete, formate - dacă folosim formularea instituţionalistă - din instinct, obişnuinţă, credinţă şi raţiune, deşi unii adepţi ai şcolii austriece ar putea crede că ceilalţi sunt partizani de stânga inacceptabili.

Cum putem juca cu toţii, nu doar economiştii profesionişti, un rol în îmbunătăţirea ştiinţelor economice

Chiar şi acei cititori care au fost convinşi de argumentul meu în favoarea diversităţii intelectuale şi a „fertilizării încrucişate" a ideilor în ştiinţele economice se pot întreba încă: „Ce legătură are acest lucru cu mine?". La urma urmelor, doar foarte puţini cititori vor avea vreodată şansa să menţină sau să crească diversitatea ştiinţelor economice ca economişti profesionişti.

Adevărul este că trebuie să ştim cu toţii câte ceva despre diferitele abordări ale ştiinţelor economice dacă nu dorim să fim victime pasive ale deciziilor altcuiva. În spatele fiecărei politici economice şi acţiuni corporatiste care ne afectează viaţa - salariul minim,

externalizarea, asistenţa socială, siguranţa alimentară, pensiile şi multe altele - se află o teorie economică ce fie a inspirat acele acţiuni, fie, mai adesea, oferă o justificare pentru ceea ce deţinătorii puterii vor să facă oricum.

Doar atunci când ştim că există teorii economice diferite le vom putea spune celor de la putere că greşesc atunci când afirmă că „nu există nicio alternativă", celebra formulare prin care Margaret Thatcher şi-a apărat politicile controversate. Când aflăm cât de multe puncte comune există între aşa-zise „facţiuni inamice" în ştiinţele economice devenim mai puţin vulnerabili în faţa ideilor celor care încearcă să polarizeze dezbaterea, descriind totul în alb şi negru. Odată ce aflăm că diferitele teorii economice spun lucruri diferite parţial pentru că sunt bazate pe valori etice şi politice diferite, vom avea încredere că discutăm despre ştiinţele economice ca despre ceea ce sunt ele cu adevărat - un argument politic, şi nu o „ştiinţă" în care există lucruri în mod clar corecte sau greşite. Şi doar când opinia publică dă dovadă de înţelegerea acestor aspecte, economiştilor profesionişti le va fi imposibil să o intimideze declarându-se gardieni ai adevărurilor ştiinţifice.

Cunoaşterea diferitelor tipuri de teorii economice şi a punctelor lor forte, precum şi a punctelor lor slabe din această perspectivă nu este un exerciţiu ezoteric rezervat doar economiştilor profesionişti. Este o componentă vitală a studierii ştiinţelor economice şi de asemenea o contribuţie la efortul nostru colectiv de a face ca obiectul de studiu să servească mai bine omenirii.

Lecturi suplimentare

G. Argyrous şi F. Stillwell, *Readings in Political Economy* (Annandale, NSW : Pluto Press, 2003).

P. Deane, *The State and the Economic System : An Introduction to the History of Political Economy* (Oxford : Oxford University Press, 1989).

J.K. Galbraith, *A History of Economics : The Past as the Present* (Londra : Penguin, 1989).

R. Heilbroner, *The Worldly Philosophers : The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers* (Harmondsworth : Penguin, 1983).

G. Hodgson, *How Economics Forgot History : The Problem of Historical Specificity in Social Science* (Londra : Routledge, 2001).

E. Reinert, *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor* (Londra : Constable, 2007).

A. Roncaglia, *The Wealth of Ideas : A History of Economic Thought* (Cambridge : Cambridge University Press, 2005).

Anexă. Comparaţie între diferitele şcoli de ştiinţe economice

	Clasică	Neoclasică	Marxistă	Developmentalistă	Austriacă	Schumpeteriană	Keynesiană	Instituţionalistă	Behavioristă
Economia este formată din...	clase	indivizi	clase	fără o perspectivă fermă, dar mai centrată pe clase	indivizi	fără o perspectivă anume	clase	indivizi şi instituţii	indivizi, organizaţii şi instituţii
Indivizii sunt...	egoişti şi raţionali (dar raţionalitatea este definită în termeni de clasă)	egoişti şi raţionali	egoişti şi raţionali, cu excepţia muncitorilor care luptă pentru socialism	fără o perspectivă fermă	egoişti, dar stratificaţi (raţionali doar ca urmare a acceptării fără opoziţie a tradiţiei	fără o perspectivă fermă, dar cu accent pe antreprenoriat nonraţional	nu foarte raţionali (conduşi de obişnuinţe şi „spirite animale"); ambiguă în privinţa egoismului	stratificaţi (instinct-obi-cei-credinţă-raţi-une)	doar limitat raţionali şi stratificaţi
Lumea este...	sigură („legi de fier")	sigură, cu un risc calculabil	sigură („legile mişcării")	nesigură, dar fără o perspectivă fermă	complexă şi nesigură	fără o perspectivă fermă, dar complexă	nesigură	complexă şi nesigură	complexă şi nesigură
Cel mai important domeniu al economiei este...	producţia	schimbul şi consumul	producţia	producţia	schimbul	producţia	ambiguă, cu o minoritate care acordă atenţie producţiei	fără o perspectivă fermă, dar pune mai mult accent pe producţie decât neoclasicii	fără o perspectivă fermă, o oarecare înclinaţie spre producţie
Economiile se schimbă prin....	acumulare de capital şi investiţii	alegeri individuale	lupta de clasă, acumulare de capital şi progres tehnologic	dezvoltări ale capacităţilor de producţie	inovaţie tehnologică	alegeri individuale, dar înrădăcinate în tradiţie	ambiguă, depinde de economist	interacţiunea dintre indivizi şi instituţii	fără o perspectivă fermă
Recomandări în privinţa politicilor	piaţa liberă	piaţa liberă sau intervenţionis-mul, în funcţie de perspectiva economistului asupra eşecurilor pieţei şi guvernului	revoluţie socialistă şi planificare centrală	protecţie şi intervenţie temporară a statului	piaţa liberă	ambiguă – capi-talismul este condamnat oricum la atrofi-ere	politică fiscală activă, redistribuţia venitului spre săraci	ambiguă, depinde de economist	fără o perspectivă fermă, dar poate accepta destul de mult intervenţia statului

Capitolul 5

Dramatis personae

Cine sunt actorii economici?

Societatea nu există. Există bărbaţi
şi femei individuali şi există familii.
Margaret Thatcher

Corporaţiile nu mai trebuie să facă lobby la guvern.
Ele sunt guvernul.
Jim Hightower

Indivizii ca eroi şi eroine

Viziunea individualistă asupra economiei

Potrivit perspectivei neoclasice dominante, economia este „ştiinţa alegerii", aşa cum am văzut în capitolul 1. Conform acestei poziţii, alegerile sunt făcute de indivizi, despre care se presupune că sunt egoişti, interesaţi doar de maximizarea bunăstării lor - sau, cel mult, a bunăstării membrilor familiilor lor. Procedând astfel, se consideră că toţi indivizii fac alegeri raţionale, adică aleg calea cea mai eficientă în termeni de costuri pentru a-şi atinge un anumit obiectiv

În calitate de consumator, fiecare individ are un *sistem de preferinţe* autogenerat, care specifică ce anume îi place. Folosind sistemul de preferinţe şi analizând preţurile de pe piaţă ale diferitelor lucruri, acesta alege o combinaţie de bunuri şi servicii care îi maximizează utilitatea. Când sunt agregate prin intermediul mecanismului de piaţă, alegerile consumatorilor individuali le spun producătorilor care sunt cererile pentru produsele lor la preţuri diferite (*curba cererii*). Cantitatea pe care producătorii doresc să o furnizeze la fiecare preţ (*curba ofertei*) este determinată de propriile lor alegeri raţionale, făcute în vederea maximizării profiturilor lor. Făcând aceste alegeri, producătorii iau în calcul costurile de producţie, dictate de tehnologiile care specifică anumite combinaţii diferite de factori, şi preţurile acestor factori. *Echilibrul* pieţei se atinge atunci când curba cererii se întâlneşte cu cea a ofertei.

Aceasta este o poveste a economiei în care indivizii sunt văzuţi ca eroi şi eroine. Uneori, consumatorii pot fi numiţi „gospodării" şi producătorii „companii", dar ele sunt practic extensii ale indivizilor. Se consideră că aceştia fac alegerile în calitate de unităţi singulare, coerente. Unii economişti neoclasici, urmând munca de pionierat a lui Gary Becker, vorbesc despre „negocierea din interiorul gospodăriei", dar aceasta este conceptualizată

ca un proces desfăşurat mai degrabă între indivizi raţionali care caută practic să-şi maximizeze utilitatea personală decât între membrii familiei din viaţa reală, cu dragostea, ura, empatia, cruzimea şi angajamentele lor.

Atracţia viziunii individualiste asupra economiei şi limitările sale

Deşi această viziune individualistă nu este singurul mod de a teoretiza economia (vezi capitolul 4), ea a devenit perspectiva dominantă după anii 1980. Unul dintre motive constă în atractivitatea sa din punct de vedere politic şi moral.

Ea este mai ales o parabolă a *libertăţii* individuale. Indivizii pot obţine ce doresc, atât timp cât doresc să plătească preţul corect pentru acel lucru, indiferent dacă vorbim despre produse „etice" (precum alimentele organice sau cafeaua obţinută prin comerţ echitabil) sau jucării pe care copiii le vor fi uitat până la Crăciunul viitor (îmi amintesc de nebunia creată de Cabbage Patch Kids în 1983 şi de animăluţele Furby, în 1998). Indivizii pot să producă orice le aduce bani, folosind orice metodă de producţie care maximizează profitul, fie că este vorba despre mingi de fotbal produse de muncitori minori sau despre microcipuri produse cu utilaje de înaltă tehnologie. Nu există nicio autoritate mai înaltă – rege, papă sau ministru de resort – care să le spună indivizilor ce ar trebui să dorească şi să producă. Pornind de la aceste idei, mulţi economişti ai pieţei libere au afirmat că există o legătură inseparabilă între libertatea consumatorilor individuali de a alege şi libertatea lor politică mai largă. Critica importantă a socialismului formulată de Friedrich von Hayek în *Drumul către servitute* şi susţinerea înflăcărată a sistemului pieţei libere a lui Milton Friedman, *Liber să alegi*, sunt două exemple celebre.

Mai mult, perspectiva individualistă oferă o justificare *morală* paradoxală, dar foarte puternică a mecanismului pieţei. Noi, ca indivizi, facem cu toţii alegeri doar pentru noi înşine, se spune, dar rezultatul este maximizarea bunăstării sociale. Nu avem nevoie ca indivizii să fie „buni" pentru a conduce o economie eficientă de pe urma căreia profită toţi participanţii. Sau, mai curând, tocmai pentru că indivizii *nu* sunt „buni" şi se comportă ca nişte maximizatori necruţători ai utilităţii şi profitului, economia noastră este eficientă, în avantajul tuturor. Următorul pasaj celebru din Adam Smith este formularea clasică a acestui punct de vedere: „Nu ne aşteptăm să primim bucatele pentru cină prin bunăvoinţa măcelarului, a berarului sau a brutarului, ci datorită faptul că ei îşi urmăresc propriile interese"

Deşi foarte atrăgătoare, aceste justificări au unele deficienţe grave. În ceea ce priveşte justificarea politică, nu există nicio legătură clară între libertatea economică a unei ţări şi libertatea sa politică. Multe dictaturi au avut politici ale pieţei foarte libere, în timp ce multe democraţii, precum ţările scandinave, au o libertate economică redusă din cauza impozitelor ridicate şi a reglementărilor multiple. De fapt, mulţi dintre cei care cred în viziunea individualistă ar sacrifica libertatea politică pentru a apăra libertatea economică (acesta este motivul pentru care Hayek a lăudat dictatura lui Pinochet din Chile). În cazul justificării morale, am discutat deja multe teorii, inclusiv abordarea eşecului pieţei bazată pe viziunea individualistă neoclasică, demonstrând că urmărirea nelimitată a interesului propriu prin intermediul pieţelor nu reuşeşte adesea să producă rezultate economice benefice din punct de vedere social.

Dat fiind faptul că aceste limitări erau bine cunoscute chiar înainte de ascensiunea viziunii individualiste, dominaţia ei actuală trebuie explicată parţial prin politica ideilor. Viziunea individualistă primeşte foarte mult sprijin şi aprobare în detrimentul viziunilor

alternative (în special cele bazate pe clasă, precum cea marxistă şi keynesiană) de la cei care au putere şi bani şi, prin urmare, mai multă influenţă. Primeşte acest sprijin deoarece consideră structura socială de bază, precum proprietatea privată sau drepturile muncitorilor, un dat, fără a pune la îndoială statu-quoul*

Organizaţiile ca adevăraţii eroi. Realitatea procesului decizional economic

Unii economişti, în principal Herbert Simon şi John Kenneth Galbraith, şi-au îndreptat atenţia mai mult spre realitatea, şi nu spre idealul procesului decizional economic. Ei au considerat că viziunea individualistă s-a perimat, cel puţin de la sfârşitul secolului al XIX-lea. De atunci, cele mai multe acţiuni importante din economiile noastre au fost întreprinse nu de indivizi, ci de organizaţii mari, cu structuri interne complexe de luare a deciziilor - corporaţii, guverne, sindicate şi, tot mai mult, organizaţii internaţionale.

Corporaţiile, nu indivizii, sunt cei mai importanţi factori de decizie în economie

Cei mai importanţi producători de astăzi sunt corporaţiile mari, care angajează sute de mii, chiar milioane de muncitori în zeci de ţări. Cele mai mari 200 de corporaţii produc împreună aproximativ 10% din totalul producţiei mondiale. Se estimează că 30-50% din comerţul internaţional cu bunuri manufacturate este de fapt *comerţ intrafirme* sau transfer de intrări şi ieşiri în cadrul aceleiaşi *corporaţii multinaţionale* sau *corporaţii transnaţionale*, care au operaţiuni în mai multe ţări[1]. În cazul fabricii de motoare Toyota din Chonburi, Thailanda, „vânzarea" produselor fabricilor de asamblare Toyota din Japonia sau Pakistan poate fi considerată un export al Thailandei în cele două ţări, dar acestea *nu* sunt tranzacţii de piaţă autentice. Preţurile produselor astfel comercializate sunt dictate de la sediul central din Japonia, nu de forţele competitive de pe piaţă.

Deciziile corporatiste nu sunt luate asemenea deciziilor individuale

Din punct de vedere juridic, putem lega deciziile luate de aceste organizaţii mari de anumiţi indivizi, precum directorul executiv sau preşedintele consiliului de directori. Dar aceşti indivizi, oricât de puternici ar fi, nu iau deciziile pentru companie în acelaşi mod în care indivizii iau deciziile pentru ei înşişi. Cum sunt luate deciziile corporatiste?

La baza deciziilor corporatiste se află acţionarii. În mod obişnuit, spunem că acţionarii „deţin" corporaţiile. Deşi ar fi de ajuns ca o scurtă descriere, nu este cu adevărat corectă. Acţionarii deţin acţiuni care le dau anumite drepturi privind managementul companiei.

---

* Spunând aceste lucruri, simplific doar relaţia dintre poziţia economică a oamenilor şi ideile pe care le sprijină; Warren Buffet, George Soros şi mulţi alţi oameni bogaţi au sprijinit politici care urmau să le facă rău personal. Şi exagerez, cu siguranţă, gradul în care banii şi puterea pot influenţa ideile. Totuşi, este important să recunoaştem faptul că viziunea individualistă a economiei nu a ajuns să fie dominantă doar datorită meritului său intelectual.

Ei nu deţin compania în sensul în care eu am proprietatea asupra calculatorului sau beţişoarelor mele chinezeşti. Acest aspect s-ar clarifica şi mai mult dacă v-aş explica faptul că există de fapt două tipuri de acţiuni – „preferenţiale" şi „ordinare" (sau „comune").

Acţiunile preferenţiale le oferă deţinătorilor prioritatea la plata *dividendelor*, adică a profiturilor distribuite acţionarilor, şi nu „reţinute" de corporaţie. Dar prioritatea este cumpărată cu costul dreptului de vot pentru deciziile importante privind compania – precum numirea în funcţie a managerilor de top, retribuţia acestora sau fuzionarea ori absorbţia într-o altă companie. Acţiunile care oferă dreptul de vot asupra acestor lucruri sunt numite *acţiuni ordinare*. Acţionarii „ordinari" (care numai ordinari nu sunt în privinţa puterii de decizie) iau decizii colective prin vot. Aceste voturi respectă de obicei regula o acţiune – un vot, dar în anumite ţări unele acţiuni au mai multe voturi decât altele; în Suedia, unele acţiuni pot constitui până la 1.000 de voturi.

Cine sunt acţionarii ?

Astăzi, puţine companii foarte mari sunt deţinute majoritar de un singur acţionar, precum capitaliştii de pe vremuri. Familia Porsche-Piech, care deţine puţin peste 50% din grupul Porsche-Volkswagen, este o excepţie notabilă.

Există încă un număr considerabil de companii-gigant ce au un *acţionar dominant*, care deţine suficiente acţiuni încât să poată determina viitorul companiei. Se spune că un astfel de acţionar deţine *pachetul majoritar*, definit, de regulă, ca orice sumă care depăşeşte 20% din acţiunile cu drept de vot.

Familia Peugeot, care controlează 38% din grupul Peugeot-Citroën, producătorul francez de automobile, sau Mark Zuckerberg, care deţine 28% din Facebook, sunt acţionari dominanţi. Familia Wallenberg din Suedia este acţionarul dominant de la Saab (40%), Electrolux (30%) şi Ericsson (20%).

Cele mai multe companii mari nu au un sigur acţionar majoritar. Proprietatea (acţiunile) lor este atât de dispersată, încât niciun acţionar unic nu are controlul efectiv. De exemplu, până în martie 2012, Japan Trustee Services Bank, cel mai mare acţionar de la Toyota Motor Corporation, deţinea doar puţin peste 10% din acţiunile Toyota. Următorii doi acţionari mari deţineau aproximativ 6% fiecare. Chiar dacă acţionează împreună, aceşti trei acţionari la un loc nu au un sfert din voturi.

Separarea dintre proprietate şi control

O proprietate dispersată presupune faptul că manageri profesionişti controlează efectiv majoritatea companiilor mari din lume, în ciuda faptului că nu deţin o cotă semnificativă în ele – o situaţie cunoscută sub numele de *separarea dintre proprietate şi control*. Acest lucru creează o *problemă principal-agent*, în care agenţii (managerii profesionişti) pot urmări practici de afaceri care le promovează mai mult interesele proprii decât pe cele ale principalilor (acţionari). Cu alte cuvinte, managerii profesionişti pot să maximizeze vânzările în locul profitului sau pot să mărească birocraţia corporaţiei, deoarece prestigiul lor este legat de dimensiunea companiei pe care o gestionează (măsurată, de regulă, prin vânzări) şi de dimensiunea anturajului lor. Acesta era tipul de practică pe care Gordon Gekko (l-aţi întâlnit în capitolul 3) ataca în *Wall Street*, când afirma că o companie pe care încerca să o preia avea nu mai puţin de 27 de vicepreşedinţi, care nu se ştie ce făceau.

Mulţi economişti propiaţă, în special Michael Jensen şi Eugene Fama, câştigătorul Premiului Nobel pentru ştiinţe economice din 2013, au sugerat că problema principal-agent

poate fi redusă, dacă nu eliminată, prin alinierea intereselor managerilor la cele ale acţionarilor. Ei au propus două abordări principale. Una este facilitarea preluării corporaţiilor (prin urmare, mai mulţi ca Gordon Gekko, vă rog), astfel încât managerii care nu îi satisfac pe acţionari să fie uşor înlocuiţi. A doua este plătirea unor cote importante din salariile managerilor sub forma acţiunilor companiilor lor, astfel încât să fie determinaţi să privească lucrurile mai mult din perspectiva acţionarului. Ideea a fost sintetizată prin sintagma *maximizarea valorii acţionarului*, lansat în 1981 de Jack Welch, noul director executiv şi preşedinte din acea perioadă al General Electric, şi a dominat de atunci sectorul corporatist, mai întâi în lumea anglo-americană şi apoi, tot mai mult, în restul lumii.

Muncitorii şi guvernele influenţează de asemenea deciziile corporatiste

Deşi nu este ceva obişnuit în SUA şi Marea Britanie, muncitorii şi guvernul exercită de asemenea influenţe semnificative asupra procesului de luare a deciziilor din corporaţii.

Pe lângă activităţile sindicale (pe care le voi analiza mai jos), muncitorii din unele ţări europene, precum Germania şi Suedia, pot influenţa activitatea companiei lor fiind reprezentaţi formal în comitetele directoare ale companiei. În special în Germania, structura comitetului director din companiile mari este dual㠄. În cadrul acestui sistem, cunoscut ca *sistem de codeterminare*, comitetul managerial (similar comitetului de directori din alte ţări) trebuie să obţină aprobarea „comitetului de supraveghere" pentru cele mai importante decizii, precum fuzionarea sau închiderea fabricii, în care reprezentanţii muncitorilor au jumătate din voturi, deşi tabăra managerială numeşte preşedintele, care are vot decisiv.

Guvernele sunt implicate şi ele în deciziile manageriale din corporaţiile mari, ca acţionari. Proprietatea de stat asupra acţiunilor din companiile private este mult mai răspândită decât s-ar crede. Stora Enso, cel mai mare producător de hârtie şi celuloză din lume, este deţinut în proporţie de 25% de guvernul finlandez. Commerzbank, a doua bancă din Germania ca mărime, este deţinută şi ea în proporţie de 25% de guvernul german. Lista poate continua.

Muncitorii şi guvernele au ţeluri diferite de cele ale acţionarilor şi managerilor profesionişti. Muncitorii doresc să reducă la minimum concedierile, să crească siguranţa la locul de muncă şi să îmbunătăţească condiţiile de lucru. Guvernul trebuie să ia în considerare interesele grupurilor care depăşesc graniţa legală a companiei respective - de exemplu, firmele de aprovizionare, comunităţile locale şi chiar grupurile ecologice. Drept urmare, companiile în al căror management muncitorii şi guvernul au o implicare puternică se comportă diferit de companiile dominate de acţionari şi manageri profesionişti.

Volkswagen şi complexitatea procesului de decizie corporatist modern

Volkswagen, producătorul german de automobile, demonstrează complexitatea procesului de decizie corporatist de astăzi. Are un proprietar majoritar, familia Porsche-Piech. Din punct de vedere legal, această familie poate impune orice decizie. Dar nu aşa stau lucrurile în Volkswagen. Ca alte mari companii germane, are un sistem dual al comitetului de conducere, unde muncitorii se bucură de o reprezentare puternică. De asemenea, compania este deţinută în proporţie de 20% de stat - sau, mai exact, de guvernul landului Saxonia Inferioară (Niedersachsen). Drept urmare, deciziile din Volkswagen se iau în urma unor procese foarte complicate de negociere, care implică acţionarii, managerii profesionişti, muncitorii şi populaţia în general (prin proprietatea publică).

Volkswagen este un exemplu extrem, dar ilustrează perfect faptul că deciziile corporatiste se iau într-un mod diferit faţă de cazul deciziilor individuale. Pur şi simplu nu putem înţelege economia modernă dacă nu avem cel puţin unele cunoştinţe de bază despre complexitatea procesului de decizie din corporaţii.

Cooperativa ca formă alternativă de proprietate şi de management a întreprinderii

Unele companii mari sunt *cooperative* deţinute de utilizatorii lor (consumatori sau cei care fac economii), angajaţi sau entităţi de afaceri independente mai mici.

Lanţul de supermarketuri Coop, o *cooperativă de consum*, este al doilea comerciant cu amănuntul ca mărime din Elveţia. Corespondentul său din Marea Britanie, Co-op, este al cincilea lanţ de supermarketuri ca mărime al ţării. Cooperativele de consum le permit consumatorilor să obţină preţuri mai bune prin coordonarea puterilor lor de cumpărare şi negocierea reducerilor de la furnizori. Bineînţeles, obţinerea de reduceri de la furnizori de către consumatorii coordonaţi este exact ceea ce fac mulţi comercianţi, de la Walmart la Groupon. Dar diferenţa este că, în condiţii echitabile, cooperativele pot transfera o parte mai mare din reduceri consumatorilor, deoarece nu au de plătit acţionari.

Cooperativa de credit este o cooperativă a celor care economisesc. Aproape 200 de milioane de oameni din lume sunt membri ai cooperativelor de credit. Unele dintre cele mai mari bănci din lume, precum Rabobank din Olanda şi Crédit Agricole din Franţa sunt de fapt cooperative de credit. La început, ambele au fost cooperative de economii ale fermierilor.

Există două tipuri de *cooperative de producţie*: cooperativele muncitorilor, deţinute de angajatori, şi *cooperativele producătorilor*, deţinute de producători independenţi care sunt de acord să facă anumite lucruri împreună prin coordonarea resurselor lor.

Corporación Mondragon din Spania are aproape 70.000 de angajaţi-parteneri care muncesc în peste 100 de cooperative şi venituri anuale din vânzări de aproximativ 19 miliarde de dolari (cifre pentru anul 2010)[2]. Este a şaptea companie ca mărime din Spania, atât din punctul de vedere al vânzărilor, cât şi al locurilor de muncă. Este de asemenea cea mai mare cooperativă din lume. O altă cooperativă celebră a muncitorilor este John Lewis Partnership din Marea Britanie, proprietarul magazinelor universale John Lewis şi a supermarketurilor Waitrose (al şaselea lanţ de supermarketuri ca mărime din Marea Britanie). Este aproximativ la fel de mare ca Mondragon – peste 80.000 de parteneri şi o cifră de afaceri de aproximativ 14 miliarde de dolari (în 2011).

Cele mai comune exemple de cooperative ale producătorilor independenţi care lucrează împreună în mod selectiv sunt cooperativelor producătorilor de lactate, în care fermierii au proprietatea asupra vitelor lor, dar procesează şi vând împreună laptele şi produsele lactate (unt, brânză etc.). Arla (cooperativa suedezo-daneză de lactate care produce untul Lurpak şi laptele Lactofree), Land O'Lake (cooperativa producătorilor de lactate americani din Minnesota) şi Amul (cooperativa producătorilor de lactate indieni) sunt cele mai cunoscute exemple.

O persoană – un vot. Regulile procesului de decizie în cooperative

Ca organizaţii cu membri, cooperativele iau deciziile pe baza regulii o persoană – un vot, şi nu pe baza regulii un dolar (acţiune) – un vot din corporaţii. Astfel rezultă decizii imposibil de imaginat în cazul corporaţiilor deţinute de acţionari.

Grupul de cooperative Mondragon este celebru pentru regula salarială, în care partenerul care ocupă poziţia de top management poate fi plătit doar de trei-nouă ori mai mult decât salariul minim al unui partener care are o slujbă din „prima linie", cuantumul fiind hotărât de voturile partenerilor din fiecare cooperativă. Comparaţi acest lucru cu pachetele salariale ale managerilor americani de top, care primesc cel puţin de 300-400 de ori salariul *mediu* (nu minim) al unui muncitor* Unele cooperative chiar fac o rotaţie a locurilor de muncă, astfel încât toată lumea să aibă experienţă în poziţii la diferite niveluri ale companiei.

Mulţi muncitori nu mai iau decizii ca indivizi

În economiile moderne, cel puţin unii muncitori nu mai iau decizii economice ca indivizi. Mulţi muncitori sunt organizaţi în *sindicate* sau *uniuni sindicale*. Permiţându-le muncitorilor să negocieze ca un grup, şi nu ca indivizi care pot intra în concurenţă unii cu alţii, sindicatele îi ajută pe muncitori să obţină salarii mai mari şi condiţii mai bune de muncă de la angajatorii lor[3].

În unele ţări, sindicatele sunt considerate contraproductive, blocând schimbările necesare în tehnologii şi organizarea muncii. În altele sunt considerate parteneri naturali în orice companie. Când Volvo, producătorul suedez de automobile, a cumpărat divizia de echipamente de construcţii grele de la Samsung, în urma crizei financiare asiatice din 1997, le-ar fi cerut muncitorilor să înfiinţeze un sindicat (Samsung avea - şi încă are - o politică „fără sindicate"). Managerii suedezi nu ştiau cum să conducă o companie fără un sindicat cu care să discute!

Asemenea cooperativelor, sindicatele sunt organizaţii cu membri, în care deciziile sunt luate în funcţie de regula un membru - un vot. Aceste decizii ale sindicatelor din întreprinderi sunt combinate de regulă în sindicate la nivel naţional, precum COSATU din Africa de Sud (Congress of South African Trade Unions) şi TUC din Marea Britanie (Trade Union Congress). În multe ţări există mai multe sindicate la nivel naţional, care se deosebesc de obicei prin afinităţile lor politice/religioase. De exemplu, în Coreea de Sud există două sindicate naţionale, în timp ce în Franţa sunt cinci.

În unele ţări, sindicatele din întreprinderi sunt organizate de asemenea în sindicate la nivel de industrie. Cele mai celebre dintre acestea sunt IG Metall (Industriegewerkschaft), sindicatul german al muncitorilor din industria metalurgică, şi UAW (United Automobile Workers), sindicatul american al muncitorilor din industria auto. Influenţa IG Metall se întinde dincolo de industriile metalurgice (inclusiv industria auto, cât se poate de importantă) deoarece, fiind cel mai puternic sindicat, acţiunile sale dau tonul acţiunilor celorlalte sindicate.

Unele sindicate joacă chiar un rol în politica naţională

În câteva ţări europene - Suedia, Finlanda, Norvegia, Islanda, Austria, Germania, Irlanda şi Olanda -, sindicatele sunt recunoscute oficial drept parteneri-cheie în procesul decizional la nivel naţional. În aceste ţări, ele sunt implicate la nivel politic nu doar în domeniile „evidente", precum salariile, condiţiile de muncă şi instruirea, ci şi în politicile privind statul bunăstării, controlul inflaţiei şi restructurarea industrială.

---

* În unele estimări care includ opţiuni pe acţiuni - a căror valoare nu este uşor de calculat - ar putea fi de peste 1.000 de ori mai mari.

În unele ţări, astfel de aranjamente există datorită faptului că foarte mulţi muncitori fac parte dintr-un sindicat. Aproximativ 70% dintre muncitorii din Islanda, Finlanda şi Suedia sunt membri ai unui sindicat – raportul este de aproximativ 11% în Statele Unite, ca să vă faceţi o idee. Totuşi, rata de sindicalizare (cunoscută sub numele de „densitate sindicală") nu explică toate aceste aranjamente. De exemplu, mai mulţi muncitori sunt membri de sindicat în Italia (aproximativ 35%) sau în Marea Britanie (aproximativ 25%) decât în Germania şi Olanda (ambele ţări sub 20%), dar sindicatele italiene şi britanice au o influenţă mult mai slabă asupra politicii naţionale decât echivalentele lor germane sau olandeze. Sistemul politic (de exemplu, cât de puternic este raportul dintre partidele politice şi sindicate) şi cultura politică (de exemplu, consensuală sau opoziţională) contează de asemenea.

Guvernul este actorul economic cel mai important

În toate ţările în care nu domneşte anarhia (ca în Republica Democrată Congo şi Somalia, la momentul scrierii acestei cărţi), guvernul este cel mai important actor economic. Vom discuta mai în detaliu ceea ce face guvernul în capitolul 11. Deocamdată prezint doar imaginea de ansamblu.

În cele mai multe ţări, guvernul este de departe cel mai mare angajator, ajungând în unele cazuri să angajeze până la 25% din forţa de muncă naţională* Cheltuielile sale pot constitui între 10 şi 55% din produsul naţional total, cota fiind în general mai mare în ţările mai bogate decât în cele mai sărace. În multe ţări, guvernul deţine şi conduce companii de stat. Acestea produc de obicei 10% din produsul naţional, deşi această valoare poate depăşi 15% în ţări ca Singapore şi Taiwan. Guvernul afectează de asemenea comportamentul actorilor economici prin crearea, închiderea şi reglementarea pieţelor. Exemple în acest sens sunt crearea unei pieţe pentru certificate vandabile de poluare, abolirea sclaviei şi diverse legi privind orele şi condiţiile de muncă.

Cum ia guvernul deciziile. Compromisuri, compromisuri (şi lobby)

Procesul decizional guvernamental este mult mai complicat chiar decât în cele mai mari corporaţii, cu cele mai complexe structuri de proprietate. Acest lucru se întâmplă deoarece statul face mult mai multe lucruri decât o corporaţie, fiind nevoit să mulţumească mult mai mulţi actori cu scopuri mult mai diverse.

Când se iau decizii, chiar şi statele unipartite nu pot ignora interesele minorităţii aşa cum o poate face majoritatea în deciziile corporatiste. Cu excepţia cazurilor extreme, precum Cambodgia lui Pol Pot, facţiunile politice există şi competiţia dintre ele poate fi foarte intensă, cum se întâmplă astăzi în China.

În democraţii, procesul decizional este chiar mai complex. Teoretic, partidul majoritar îşi poate impune voinţa asupra restului societăţii. Acest lucru se întâmplă uneori, dar în multe ţări majoritatea parlamentară este formată din partide independente aflate în coaliţie, astfel încât trebuie să se ajungă mereu la compromisuri. Oricine a vizionat dramele daneze *Crima* sau *Borgen* înţelege acest lucru.

Chiar şi după ce politicienii au luat deciziile în linii mari, politicile detaliate trebuie formulate şi implementate de funcţionari publici sau birocraţi. Aceştia au propriile reguli

---

* Faptul că Walmart, cel mai mare angajator din sectorul privat din SUA, angajează doar 1% din forţa de muncă din SUA (1,4 milioane de oameni) vă oferă perspectiva necesară.

de decizie, care sunt ierarhice, precum cele întâlnite în corporaţii, şi nu deliberative, precum cele din parlamente.

Diverse grupuri fac lobby pe lângă politicieni şi birocraţi pentru adoptarea anumitor politici. Acestea sunt grupuri care fac campanie pentru o cauză unică, axându-se pe anumite aspecte, precum mediul. Sindicatele au de asemenea o influenţă directă asupra politicienilor în anumite ţări. Dar corporaţiile exercită cea mai mare influenţă. În unele ţări, precum SUA, unde restricţiile asupra lobby-ului corporatist, influenţa corporaţiilor este enormă. Jim Hightower, comentator politic american, exagera cu siguranţă, dar nu cu mult atunci când a spus: „Corporaţiile nu trebuie să mai facă lobby la guvern. Ele sunt guvernul"

Organizaţiile internaţionale cu bani. Banca Mondială, FMI şi altele

Unele organizaţii internaţionale sunt importante deoarece - cum să mă exprim? - au bani. Banca Mondială şi alte bănci multilaterale „regionale", deţinute în cea mai mare parte de guvernele ţărilor bogate, acordă împrumuturi ţărilor în curs de dezvoltare* Atunci când acordă împrumuturi, ele oferă condiţii mai avantajoase (rate mai mici ale dobânzii, perioade mai lungi de plată) decât băncile din sectorul privat. FMI acordă împrumuturi mari pe termen scurt ţărilor aflate în crize financiare, care nu pot obţine credit de pe piaţa privată.

Banca Mondială, FMI şi alte instituţii financiare multilaterale similare impun adoptarea anumitor politici economice ţărilor debitoare. Într-adevăr, toţi creditorii îşi condiţionează împrumuturile lor, dar Banca Mondială şi FMI sunt în special criticate pentru impunerea unor condiţii considerate avantajoase de ţările bogate; aceste condiţii nu ajută întotdeauna cu adevărat ţările debitoare. Situaţia este cauzată de regula un dolar - un vot din aceste corporaţii. Mai important, SUA are drept de veto în Banca Mondială şi în FMI în privinţa celor mai importante decizii, fiindcă aceste instituţii necesită o majoritate de 85%, iar SUA se întâmplă să deţină 18% din acţiuni.

Organizaţii internaţionale care stabilesc reguli. OMC şi BRI

Unele organizaţii internaţionale au putere deoarece ele stabilesc regulile[4]. Un exemplu în acest sens este Banca Reglementelor Internaţionale (BRI), care stabileşte regulile internaţionale pentru normele financiare. Dar de departe cea mai importantă dintre aceste organizaţii internaţionale care stabilesc reguli este Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC).

OMC stabileşte regulile privind interacţiunile economice internaţionale, inclusiv comerţul internaţional, investiţiile internaţionale şi chiar protecţia transfrontalieră a drepturilor de proprietate intelectuală, precum brevetele şi drepturile de autor. Este singura organizaţie internaţională ce are la bază regula o ţară - un vot. Astfel, teoretic, ţările în curs de dezvoltare, care au avantajul numeric, ar trebui să dicteze direcţiile. În practică, din nefericire, nu se votează aproape niciodată. Ţările bogate folosesc tot felul de influenţe neoficiale (de exemplu, exprimarea unor ameninţări voalate cu reducerea ajutorului extern în cazul ţărilor sărace care nu se supun) pentru a evita votarea.

---

* Cele mai importante bănci multilaterale regionale sunt Banca Asiatică de Dezvoltare, Banca Africană de Dezvoltare şi Banca Interamericană de Dezvoltare.

Cei care sprijină idei. Agenţiile ONU şi OIM

Unele organizaţii internaţionale ne influenţează viaţa economică întrucât conferă legitimitate anumitor idei. Diverse organizaţii ale Naţiunilor Unite aparţin acestei categorii.

Organizaţia Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (ONUDI), de exemplu, sprijină dezvoltarea industrială. Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) vizează reducerea sărăciei la scală globală, iar OIM (Organizaţia Internaţională a Muncii) drepturile muncitorilor[5].

Aceste organizaţii îşi promovează cauzele în principal asigurând un forum de discuţii publice privind aspecte specifice şi oferind asistenţă tehnică ţărilor care doresc să le implementeze ideile. Uneori, ele pot emite declaraţii şi convenţii, dar subscrierea la ele este voluntară, astfel încât au o putere nesemnificativă. De exemplu, nicio naţiune care primeşte imigranţi nu a aderat la convenţia OIM privind drepturile muncitorilor imigranţi (dar, pe de altă parte, nu te poţi aştepta ca mieii să voteze în favoarea Paştelui).

Nefiind susţinute de bani şi de putere de reglementare, cauzele sprijinite de aceste organizaţii sunt mult mai slab promovate decât agenda FMI, a Băncii Mondiale şi a OMC.

Nici chiar indivizii nu sunt ceea ce ar trebui să fie

Teoriile economice individualiste prezintă greşit realitatea procesului decizional economic prin minimalizarea, chiar ignorarea rolului organizaţiilor. Mai grav, ele nu reuşesc nici măcar să înţeleagă bine indivizii.

Individul divizat. Indivizii au „identităţi multiple"

Economiştii individualişti subliniază faptul că individul este cea mai mică unitate socială indivizibilă. Acest lucru este evident în sens fizic. Dar filozofii, psihologii şi chiar unii economişti au dezbătut mult timp dacă individul poate fi văzut ca o entitate care nu mai poate fi divizată.

Indivizii nu trebuie să sufere de tulburare multipolară pentru a avea preferinţe contradictorii. Problema *identităţii multiple* este larg răspândită. Deşi sintagma poate nu vă este cunoscută, este ceva ce majoritatea dintre noi am experimentat.

Vedem adesea că aceeaşi persoană se poartă complet diferit în circumstanţe diferite. Este posibil ca o persoană să fie foarte egoistă atunci când se pune problema împărţirii sarcinilor domestice cu soţul/soţia, dar într-un război îşi poate sacrifica viaţa pentru camarazii săi. Acest lucru se întâmplă deoarece oamenii au roluri multiple în viaţă – soţ şi infanterist, în exemplul de mai sus. Lumea se aşteaptă ca ei să joace şi să acţioneze diferit în roluri diferite.

Uneori, problema este lipsa de voinţă – decidem să facem ceva în viitor, dar nu o facem când vine momentul. Acest lucru i-a intrigat suficient pe vechii filozofi greci pentru a inventa chiar un termen – *akrasia*. De exemplu, ne hotărâm să ducem un stil de viaţă mai sănătos, dar voinţa noastră dispare în faţa unui desert tentant. Anticipând acest lucru, ne putem gândi la trucuri pentru a împiedica „celălalt eu" să se impună mai târziu, precum Ulise, care a cerut să fie legat de catargul vaporului pentru a nu fi sedus de sirene. Declaraţi la începutul cinei că ţineţi dietă şi că nu veţi servi desert, ca să nu comandaţi unul mai târziu, de teamă să nu vă faceţi de râs (şi puteţi mânca oricând fursecuri după ce vă întoarceţi acasă, drept compensare).

Determinarea individului. Indivizii sunt formaţi de societăţile în care trăiesc

Problema identităţii multiple ne arată că indivizii nu sunt atomi, pentru că pot fi divizaţi. Ei nu sunt atomi şi din cauză că nu sunt în mod clar separabili de alţi indivizi.

Economiştii adepţi ai tradiţiei individualiste nu se întreabă de unde vin preferinţele individuale. Ei le tratează ca date supreme, generate din interiorul indivizilor „suverani" Ideea este sintetizată în maxima *De gustibus non est disputandum* („Gusturile nu se discută").

Totuşi, preferinţele dumneavoastră sunt influenţate puternic de mediul social - familie, vecini, şcoală, clasa socială şi aşa mai departe. Provenind din medii diferite, nu doar consumaţi lucruri diferite, ci şi ajungeţi *să doriţi* lucruri diferite. Acest proces de *socializare* nu ne permite să-i tratăm pe indivizi ca atomi separabili unii de ceilalţi. Indivizii sunt determinaţi de societăţile lor. Dacă indivizii sunt produse ale societăţii, atunci Margaret Thatcher greşea grav când făcea celebra sa afirmaţie: „Societatea nu există. Există bărbaţi şi femei individuali şi există familii". *Nu poate* să existe un individ fără societate.

Într-o scenă din comedia SF din anii 1980 de la BBC *Piticul roşu*, Dave Lister, protagonistul show-ului, un membru nătâng al clasei muncitoare din Liverpool, mărturiseşte vinovat că a fost o dată la un bar de vinuri, de parcă ar fi comis o infracţiune (dar, pe de altă parte, unii dintre prietenii săi l-ar fi numit „trădător de clasă" pentru acest lucru). Unii tineri din clasele sărace din Marea Britanie, chiar după decenii întregi de politici guvernamentale care încurajează educaţia superioară, continuă să creadă că „universităţile" nu sunt pentru ei, pur şi simplu. În cele mai multe societăţi, femeile au fost condiţionate să creadă că domeniile „dure", precum ştiinţa, ingineria, dreptul şi ştiinţele economice nu sunt potrivite pentru ele.

Este o temă recurentă în literatură şi cinematografie - *My Fair Lady* (versiunea cinematografică a piesei de teatru *Pygmalion* de George Bernard Shaw), *Meditaţiile Ritei*, de Willy Russell (film şi piesă de teatru) şi *La Gloire de mon père* (carte şi film) de Marcel Pagnol - ne arată cum educaţia şi expunerea ulterioară la stiluri de viaţă diferite ne rup de semenii noştri. Vom dori lucruri diferite de aceştia - şi diferite de cele pe care dumneavoastră înşivă le-aţi dorit în trecut.

Bineînţeles, oamenii au liber-arbitru şi pot face - şi chiar fac - alegeri care se opun la ceea ce ar trebui să dorească şi să aleagă, dată fiind educaţia lor, aşa cum a făcut-o Rita alegând să meargă la facultate, în *Meditaţiile Ritei*. Dar mediul nostru are o influenţă puternică asupra a ceea ce suntem, ce dorim şi ce alegem să facem. Indivizii sunt produsele societăţii lor.

Individul impresionabil. Indivizii sunt manipulaţi în mod deliberat de alţii

Preferinţele noastre nu sunt influenţate doar de mediu, ci sunt şi adesea manipulate în mod deliberat de alţii care doresc să gândim şi să acţionăm aşa cum vor ei. Toate aspectele vieţii umane - propaganda politică, educaţia, învăţăturile religioase, mass-media - implică o astfel de manipulare, într-un grad mai mic sau mai mare.

Exemplul cel mai cunoscut este publicitatea. Unii economişti, adepţi ai ideilor lui George Stigler, un economist influent al pieţei libere din anii 1960 şi 1970, afirmă că

publicitatea presupune practic mai mult oferirea unor informaţii despre existenţa, preţurile şi atributele unor produse diverse decât manipularea preferinţelor. Totuşi, majoritatea economiştilor sunt de acord cu ideile din lucrarea influentă a lui John Kenneth Galbraith din 1958, *Societatea perfectă*, în care autorul afirmă că o mare parte a publicităţii presupune să-i faci pe consumatorii potenţiali să-şi dorească produsul cu o mai mare ardoare decât şi l-ar dori altfel - sau chiar să-i faci să dorească lucruri despre care nu ştiau niciodată că au nevoie.

Reclamele pot asocia un produs cu o celebritate, o echipă de sport (ce logo are pe uniformă echipa dumneavoastră preferată de fotbal sau baseball?) sau cu un stil de viaţă luxos. Ele pot folosi declanşatoare de amintiri, care lucrează asupra subconştientului dumneavoastră. Pot fi difuzate la ore când spectatorii sunt cel mai sensibili (acesta este motivul pentru care reclamele pentru gustări se difuzează la 9-10 seara). Şi nu uitaţi plasările de produse din filme, satirizate în filmul *The Truman Show*: îmi amintesc încă de Mococoa, făcută cu „boabe de cacao naturale de pe înălţimile Muntelui Nicaragua"

Preferinţele individuale sunt manipulate de asemenea la un nivel mai profund prin propagarea ideologiilor pieţei libere de către cei care doresc minimalizarea constrângerilor asupra profitului lor (prin urmare, am revenit la politica ideilor). Corporaţiile şi indivizii bogaţi finanţează cu generozitate grupuri de reflecţie care produc idei propiaţă, precum Heritage Foundation din SUA şi Institute of Economic Affairs din Marea Britanie. Ele donează fonduri partidelor politice şi politicienilor care sprijină piaţa. Unele companii mari îşi folosesc bugetul de publicitate pentru susţinerea mijloacelor de informare media care sprijină afacerile.

Odată ce săracii sunt convinşi că sărăcia este vina lor, că oricine a făcut mulţi bani i-a meritat şi că şi ei s-ar putea îmbogăţi dacă s-ar strădui suficient, viaţa devine mai uşoară pentru bogaţi. Săracii, adesea împotriva propriilor interese, încep să ceară mai puţine impozite în vederea reducerii inegalităţii, mai puţine cheltuieli pentru sistemul social, mai puţine reglementări asupra firmelor şi mai puţine drepturi ale muncitorilor.

Preferinţele individuale - nu doar ale consumatorilor, ci şi ale contribuabililor, muncitorilor şi votanţilor - pot fi şi sunt adesea manipulate în mod deliberat. Indivizii nu sunt entităţile „suverane" descrise în teoriile economice individualiste.

Individul complicat. Indivizii nu sunt doar egoişti

Teoriile economice individualiste pleacă de la premisa că indivizii sunt egoişti. În combinaţie cu premisa raţionalităţii, concluzia este aceea că ar trebui să-i lăsăm pe indivizi să facă ceea ce vor; ei ştiu cu adevărat ce este cel mai bine pentru ei şi cum să îşi atingă scopurile.

Economiştii, filozofii, psihologii şi alţi oameni de ştiinţă din domeniul social au pus la îndoială timp de secole premisa indivizilor care îşi urmăresc scopul. S-a scris mult în domeniu şi multe aspecte sunt destul de obscure, chiar dacă sunt importante din punct de vedere teoretic. Să ne concentrăm asupra ideilor principale.

Urmărirea interesului propriu în sine este definită prea simplist, plecând de la premisa implicită că indivizii sunt incapabili să identifice consecinţele sistemice, pe termen lung, ale acţiunilor lor. Unii capitalişti europeni din secolul al XIX-lea au susţinut interzicerea muncii prestate de copii, în ciuda faptului că o astfel de reglementare urma să le reducă profiturile. Ei au înţeles că exploatarea continuă a copiilor fără educaţie urma să scadă calitatea forţei de muncă, făcând rău tuturor capitaliştilor, inclusiv lor înşişi, pe termen lung. Cu alte cuvinte, oamenii pot urmări şi urmăresc un *interes propriu iluminat.*

Uneori suntem doar generoşi. Oamenilor le pasă de ceilalţi şi acţionează împotriva interesului propriu pentru a-i ajuta pe alţii. Multe persoane dau de pomană, se oferă voluntar pentru activităţi caritabile şi îi ajută pe străinii aflaţi la ananghie. Un pompier intră într-o casă în flăcări pentru a salva o bătrână captivă înăuntru şi un trecător sare în marea învolburată pentru a salva copiii de la înec, chiar dacă ştiu că viaţa le este pusă în pericol. Dovezile sunt nesfârşite. Doar cei orbiţi de credinţa în modelul individului care îşi urmăreşte interesul propriu ar încerca să le ignore[6].

Fiinţele umane sunt complicate. Da, majoritatea oamenilor îşi urmăresc propriul interes în cea mai mare parte a timpului, dar ei sunt motivaţi de patriotism, solidaritatea de clasă, altruism, sentimentul echităţii (sau dreptăţii), cinste, devotamentul faţă de o ideologie, sentimentul datoriei, bucuria pentru celălalt, prietenie, dragoste, căutarea frumuseţii, curiozitatea şi multe altele. Simplul fapt că există atât de multe cuvinte care descriu motivaţii umane dovedeşte că suntem fiinţe complicate.

Individul netot. Indivizii nu sunt foarte raţionali

Teoriile economice individualiste presupun că indivizii sunt raţionali - adică ştiu toate stările posibile ale lumii din viitor, fac calcule complicate despre probabilitatea fiecărei stări şi îşi cunosc exact preferinţele, alegând astfel cea mai bună direcţie de acţiune de fiecare dată când trebuie să decidă. Încă o dată, implicaţia este că ar trebui să-i lăsăm pe oameni în pace, întrucât „ştiu ce fac"

Modelul economic individualist presupune un tip de raţionalitate pe care nimeni nu o are - Herbert Simon a numit-o „raţionalitate olimpiană" sau „hiperraţionalitate" Pledoaria standard este că nu contează dacă premisele de bază ale unei teorii sunt realiste sau nu, atât timp cât modelul prezice corect evenimentele. Acest tip de pledoarie pare goală de conţinut astăzi, când o teorie economică ce presupune hiperraţionalitatea, cunoscută ca ipoteza pieţei eficiente, a jucat un rol-cheie în declanşarea crizei financiare globale din 2008, făcându-i pe factorii de decizie să creadă că pieţele financiare nu au nevoie de reglementare.

Mai simplu spus, problema este că fiinţele umane nu sunt foarte raţionale - sau că au doar o raţionalitate limitată* Lista comportamentelor nonraţionale este fără sfârşit. Suntem prea uşor duşi de valul instinctelor şi emoţiilor în deciziile noastre - gândire utopică, panică, instinctul de turmă şi multe altele. Deciziile noastre sunt puternic afectate de „încadrarea" problemei, când nu ar fi cazul, în sensul că luăm decizii diferite cu privire la aceeaşi problemă practic în funcţie de modul în care ne este prezentată. Şi avem tendinţa de a reacţiona într-un mod exagerat la noile informaţii şi prea puţin la informaţiile existente; acest lucru se observă frecvent pe piaţa financiară. Operăm în mod normal cu un sistem de gândire intuitiv, euristic (cu scurtături), care are ca rezultat o gândire cu o logică slabă. Mai important, suntem prea încrezători în propria noastră raţionalitate.

---

* Există foarte multe dovezi în acest sens, prezentate într-o formă accesibilă în cărţi precum *Free Market Madness*, de Peter Ubel, *Spirite animale* de George Akerlof şi Robert Shiller şi *Gândire rapidă, gândire lentă*, a psihologului şi laureatului Premiului Nobel pentru ştiinţe economice din 2002, Daniel Kahneman.

Concluzii. Doar indivizii imperfecţi pot face alegeri reale

Un rezultat paradoxal al conceptualizării indivizilor ca fiinţe extrem de imperfecte – cu raţionalitate limitată, motivaţii complexe şi contradictorii, creduli, cu condiţionare socială şi chiar contradicţii interne – este că îi face pe indivizi să conteze mai mult, şi nu mai puţin.

Tocmai pentru că recunoaştem faptul că indivizii sunt produsul societăţii putem aprecia mai bine voinţa liberă a celor care fac alegeri opuse convenţiilor sociale, ideologiilor prevalente sau clasei din care provin. În momentul în care acceptăm că raţionalitatea umană este limitată ajungem să punem un preţ mai mare pe iniţiativele antreprenorilor atunci când pornesc o afacere „iraţională", despre care oricine altcineva crede că este sortită eşecului (şi care, când are succes, este numită inovaţie). Cu alte cuvinte, doar atunci când recunoaştem natura imperfectă a fiinţelor umane putem vorbi despre alegeri „reale" – nu alegerile seci pe care oamenii sunt meniţi să le facă în lumea indivizilor perfecţi, în care ştiu întotdeauna care este cea mai nimerită.

Subliniem importanţa alegerilor „reale" nu pentru a sugera că putem face orice alegere dorim. Cărţile de dezvoltare personală vă spun că puteţi face sau puteţi ajunge orice dacă alegeţi acest lucru. Dar opţiunile dintre care oamenii pot alege (sau *setul de opţiuni*) sunt de obicei foarte limitate. Unul dintre motive ar putea fi insuficienţa resurselor pe care le au la îndemână: conform lui Karl Marx, muncitorii din primele zile ale capitalismului aveau doar posibilitatea de a alege între a munci 80 de ore pe săptămână în condiţii dure sau de a muri de foame, deoarece nu aveau alte mijloace independente de a se întreţine. Setul de opţiuni poate fi limitat şi din cauză că, după cum am afirmat mai sus, suntem învăţaţi să limităm gama a ceea ce este posibil din ce dorim şi gândim prin procesul de socializare şi manipularea deliberată a preferinţelor noastre.

Ca toate marile romane şi filme, adevărata lume economică este populată de personaje complexe şi imperfecte, atât indivizi, cât şi organizaţii. Teoretizarea lor (sau a orice altceva) trebuie să implice, bineînţeles, un anumit grad de generalizare şi de simplificare, dar teoriile economice dominante simplifică excesiv de mult lucrurile.

Doar când folosim teorii care iau în calcul natura complexă şi limitată a indivizilor, recunoscând în acelaşi timp importanţa organizaţiilor mari, cu structură complexă şi mecanisme ale deciziilor interne, vom putea construi teorii care să ne permită să înţelegem complexitatea alegerilor din economiile lumii reale.

Lecturi suplimentare

G. Akerlof şi R. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

J. Davis, *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value* (Londra: Routledge, 2003).

B. Frey, *Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation* (Cheltenham: Edward Elgar, 1997).

F. von Hayek, *Individualism and Economic Order* (Londra: Routledge and Kegan Paul, 1976).

J.K. Galbraith, *The New Industrial State* (Londra: Deutsch, 1972).

D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (Londra: Penguin, 2012).

H. Simon, *Reasons in Human Affairs* (Oxford: Basil Blackwell, 1983).

P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics – and Why It Matters* (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2009).

Interludiu II

Mergem mai departe...

În prima parte a acestei cărţi am oferit „informaţii utile" despre ştiinţele economice. Am discutat despre ce sunt ştiinţele economice, ce este economia, cum a ajuns economia ceea ce este astăzi, cum de există feluri diferite de a o studia şi cine sunt principalii actori economici.

După ce ne-am „obişnuit" cu economia, să discutăm despre cum o putem „utiliza" pentru a înţelege economia lumii reale.

Partea a II-a

Economia: utilizare

Capitolul 6

Cât vreți să facă?

Producția totală, venitul şi fericirea

CÂND: Cândva în anii 1930
UNDE: Biroul Gosplan, autoritatea de planificare centrală a URSS
CE: Interviu pentru postul de statistician-şef

Primul candidat este întrebat de comisia de angajare: „Cât fac doi plus doi, tovarăşe?". Acesta răspunde: „Cinci".
Preşedintele comisiei zâmbeşte indulgent şi spune: „Tovarăşe, apreciem foarte mult entuziasmul tău revoluţionar, dar în această poziţie ne trebuie cineva care ştie să numere". Candidatului i se arată uşa politicos.
Răspunsul celui de-al doilea candidat este „trei". Cel mai tânăr membru al comisiei de angajare sare în picioare şi ţipă: „Arestaţi-l pe acest om! Nu putem tolera astfel de propagandă contrarevoluţionară, minimalizarea realizărilor noastre!". Al doilea candidat este scos pe sus imediat din sală de gărzi.
Când i se pune aceeaşi întrebare, al treilea candidat răspunde: „Bineînţeles, patru". Membrul cu înfăţişare de savant din comisie îi ţine un discurs plicticos despre limitările ştiinţei burgheze, fixată pe logica formală. Candidatul pleacă ruşinat capul şi iese din sală.
Al patrulea candidat este angajat.
Care a fost răspunsul său?
„Cât vreţi să facă?"

Producția totală

Produsul intern brut (PIB)

Cifrele referitoare la producţie sunt rareori „confecţionate" în mod exagerat, chiar şi în ţările socialiste, cu excepţia situaţiilor politice extreme - precum în primele zile ale conducerii lui Stalin sau Marele Salt Înainte din timpul lui Mao Zedong, din China. Totuşi, ar fi greşit să credem că putem măsura capacitatea de producţie economică sau orice altă cifră din ştiinţele economice în acelaşi mod în care putem face măsurători în ştiinţele naturale, precum fizica şi chimia.

Unitatea de măsură preferată a economiştilor pentru producţie este *produsul intern brut* sau PIB. El reprezintă, în linii mari, valoarea monetară totală a ceea ce s-a produs într-o ţară într-o anumită perioadă de timp - de regulă un an, dar şi un trimestru (trei luni) sau chiar o lună.

Am spus „în linii mari" pentru că „ce s-a produs" trebuie definit. La calcularea PIB-ului, măsurăm producţia totală - sau produsul - prin *valoare adăugată*. Valoarea adăugată este valoarea ieşirilor unui producător minus intrările intermediare pe care le-a folosit. O brutărie poate câştiga 150.000 de lire sterline pe an vânzând pâine şi produse de panificaţie, dar, dacă a plătit 100.000 de lire sterline pentru a cumpăra diverse *intrări intermediare* - materii prime (de exemplu, făină, unt, ouă, zahăr), combustibil, electricitate şi aşa mai departe -, a adăugat doar o valoare de 50.000 de lire sterline la aceste intrări.

Dacă nu am scădea valoarea intrărilor intermediare şi am aduna doar ieşirile finale ale tuturor producătorilor, am dubla, am tripla şi am număra de mai multe ori unele componente, umflând producţia reală. Brutarul a cumpărat făina de la o companie de morărit, astfel încât, dacă am aduna producţia brutarului şi a morarului, făina cumpărată de brutar ar fi calculată de două ori. Morarul a cumpărat grâul de la un agricultor, astfel încât, dacă am adăuga producţia agricultorului la cea a morarului şi a brutarului, cantitatea din producţia de grâu vândută de agricultor morarului şi vândută apoi brutarului ar fi calculată de trei ori. Doar calculând valoarea „adăugată" putem măsura adevărata dimensiune a producţiei*

Dar ce înseamnă „brut" din PIB? Înseamnă că încă nu am scos ceva care ar fi putut fi scos din imaginea de ansamblu, ca atunci când o conservă de ton specifică greutatea brută şi greutatea netă (respectiv, greutatea peştelui fără ulei sau saramură). În acest caz, acel ceva reprezintă componentele folosite ca *mijloace de producţie* - echipamentele şi utilajele, vorbind astfel despre cuptoarele brutarului, mixerele pentru aluat şi aparatele pentru feliat pâinea. Mijloacele de producţie sau maşinile nu sunt „consumate" şi încorporate în producţia totală la fel cum făina este încorporată în pâine, dar valoarea lor economică scade odată cu folosinţa - lucru cunoscut drept *depreciere*. Dacă scoatem uzura maşinilor din PIB, obţinem *produsul intern net* (PIN).

Produsul intern net (PIN)

Deoarece PIN ia în calcul tot ce a intrat în producţie - intrări intermediare şi intrări sub forma mijloacelor fixe -, ne oferă o imagine mai corectă a ceea ce a produs economia decât PIB. Dar tindem să folosim PIB în loc de PIN fiindcă nu există un singur mod stabilit de a estima deprecierea (deocamdată e suficient să precizăm că există mai multe moduri contradictorii), ceea ce face foarte dificilă definirea lui „N" din PIN.

Atunci, ce se poate spune despre „I" din PIB? „Intern" se referă la ceea ce se află între graniţele unei ţări. Nu toţi producătorii dintr-o ţară sunt cetăţenii acesteia sau companii înregistrate pe teritoriul ei. Dintr-o perspectivă diferită, nu toţi producătorii activează în ţările lor de origine; companiile au fabrici în străinătate, iar oamenii obţin slujbe în ţări străine. Indicatorul care măsoară toată producţia conaţionalilor dumneavoastră (inclusiv companiile), şi nu producţia din interiorul graniţelor, este *produsul naţional brut* (PNB).

Produsul naţional brut (PNB)

În SUA sau Norvegia, PIB-ul şi PNB-ul sunt mai mult sau mai puţin identice. În Canada, Brazilia şi India, unde sunt multe firme străine în interiorul graniţelor şi puţine firme naţionale care produc în străinătate, PIB-ul poate fi cu peste 10% mai mare decât PNB-ul. În Suedia şi Elveţia, unde numărul firmelor producătoare naţionale este mai mic decât

* O regulă empirică, dar folositoare este că cifra valorii adăugate constituie de regulă cam o treime din cifra de vânzări (cifra de afaceri) a unei companii.

cel al firmelor străine de pe teritoriul lor, PNB-ul este mai mare decât PIB-ul, în jur de 2,5% şi, respectiv, 5% în 2010.

PIB-ul este folosit mai frecvent decât PNB-ul pentru că, pe termen scurt, indică mai precis nivelul activităţilor productive dintr-o ţară. Dar PNB-ul este o unitate de măsură mai bună a puterii economice pe termen lung.

Este posibil ca o ţară să aibă un PIB (PNB) mai mare decât alta, datorită faptului că are o populaţie mai mare. Astfel, trebuie să ne uităm la cifrele PIB sau PNB per capita (pe cap de locuitor sau pe persoană, dacă vreţi) dacă dorim să ştim cât de productivă este economia - de fapt, este oarecum mai complicat, dar putem trece peste acest subiect; dacă sunteţi interesat, citiţi nota de subsol*

Limitări ale indicatorilor PIB şi PNB

O limitare critică a indicatorilor PIB şi PNB este faptul că evaluează producţia totală la preţurile pieţei. Deoarece foarte multe activităţi economice au loc în afara pieţei, valorile ieşirilor lor trebuie să fie calculate într-un anumit mod - „introduse" este cuvântul tehnic. De exemplu, mulţi fermieri din ţările în curs de dezvoltare sunt angajaţi în agricultura de subzistenţă din care consumă cea mai mare parte a hranei pe care o produc. Astfel, trebuie să estimăm această cantitate şi să introducem valorile de piaţă pentru producţia pe care fermierii nu au vândut-o pe piaţă (şi pe care au consumat-o ei înşişi). Sau, când oamenii locuiesc în case proprietate personală, introducem valoarea „serviciilor locative" implicate, ca şi cum proprietarii de case plătesc chirii la preţul propriei pieţe. Spre deosebire de bunurile şi serviciile comercializate pe pieţe, introducerea valorilor de piaţă la produse care nu ajung pe piaţă implică presupuneri, ceea ce conferă inexactitate cifrelor.

Mai grav, există o clasă de produse care nu ajung pe piaţă, a căror valoare nu este nici măcar calculată. Munca în gospodărie - inclusiv gătitul, curăţenia, îngrijirea copiilor şi a rudelor mai în vârstă şi aşa mai departe - pur şi simplu nu este calculată ca parte a PIB-ului sau PNB-ului. „Gluma" clasică din rândul economiştilor este că reduci produsul naţional dacă te căsătoreşti cu menajera ta. Scuza standard este că este dificil să atribuim valori muncii din gospodărie, dar această afirmaţie nu prea ţine. La urma urmei, atribuim valori pentru tot felul de activităţi economice care nu ajung pe piaţă, inclusiv pentru faptul că trăim în propria casă. Deoarece mare parte din bunurile casnice este făcută de femei, munca lor este mult subevaluată ca urmare a acestei practici. Multe cifre estimative situează valoarea muncii casnice la aproximativ 30% din PIB.

CIFRE REALE

De ce trebuie să ştim „cifrele reale"?

În ciuda impresiei comune că este o ştiinţă a „cifrelor", economia predată astăzi este oarecum săracă în cifre. Se întâmplă adesea ca cineva care a absolvit studii economice

---

* Ceea ce reprezintă cu adevărat productivitatea unei ţări este cât de mult trebuie să muncească oamenii pentru a produce o anumită valoare a producţiei totale, şi nu care este valoarea producţiei totale pentru fiecare persoană în viaţă. Prin urmare, pentru a judeca productivitatea unei economii, trebuie să analizăm mai degrabă PIB-ul pe totalul de ore muncite decât la cel per capita, dar aceste cifre nu sunt disponibile uşor, astfel încât folosim cifrele PIB-ului per capita ca indicatori ai productivităţii unei ţări.

să nu cunoască anumite cifre economice „evidente", precum PIB-ul sau care este plata medie pe ora de muncă din propria țară.

Este important să-ți aminteşti multe astfel de cifre. Într-adevăr, în această epocă a internetului nu trebuie sa-ți aminteşti niciuna, deoarece le poți verifica rapid. Dar cred că este important ca cititorii mei să se familiarizeze cu unele dintre aceste „cifre reale", chiar şi doar pentru a şti ce cifre să căutați. Mai important, trebuie să-şi facă o idee despre cum arată de fapt lumea noastră economică: când vorbim despre PIB-ul Chinei, vorbim despre sute de miliarde sau zeci de trilioane de dolari americani? Vorbim despre 15% sau 30% când spunem că Africa de Sud are una dintre cele mai mari rate ale şomajului din lume? Când spunem că o mare parte a populației din India trăieşte în sărăcie, ne referim la 20% sau la 40%? Astfel, în capitolul acesta şi în cele care urmează vă ofer o selecție a celor mai importante cifre economice din viața reală.

Cea mai mare parte a producției mondiale vine din câteva țări

PIB-ul mondial în 2010, conform datelor de la Banca Mondială, era de aproximativ 63,4 trilioane de dolari. Primele cinci cele mai mari economii în funcție de PIB erau SUA (22,7% din economia mondială), China (9,4%), Japonia (8,7%), Germania (5,2%) şi Franța (4%)*. Astfel, aceste cinci economii reprezentau jumătate din producția mondială.

În 2010, „țările cu venit ridicat" din clasamentul Băncii Mondiale (țările cu un venit pe cap de locuitor de peste 12.276 de dolari) aveau împreună un PIB de 44,9 trilioane de dolari** Ele reprezentau 70,8% din economia lumii. Restul lumii sau lumea în curs de dezvoltare aveau împreună un PIB de 18,5 trilioane de dolari sau 29,2% din PIB-ul mondial. Dar două treimi (66,6%) din aceste 18,5 trilioane de dolari erau deținute de primele cinci economii în curs de dezvoltare, China, Brazilia, India, Rusia şi Mexic*** Restul lumii în curs de dezvoltare, cu un PIB de 6,3 trilioane de dolari, reprezenta sub 10% din economia mondială.

Majoritatea economiilor în curs de dezvoltare produc fracțiuni minuscule – chiar minuscule – din ce produc cele mai bogate țări

PIB-ul tipic țărilor în curs de dezvoltare foarte sărace mici (5-10 milioane de locuitori), precum Republica Centrafricană sau Liberia, se situează la nivelul valorii de 1-2 miliarde de dolari sau 0,001-0,002 trilioane de dolari. Acestea nu reprezintă nici măcar 0,01% din PIB-ul SUA, care era de 14,4 trilioane de dolari în 2010.

---

* Cifrele PIB-ului erau de 14,4 trilioane de dolari pentru SUA, 5,9 trilioane de dolari pentru China, 5,5 trilioane de dolari pentru Japonia, 3,3 trilioane de dolari pentru Germania şi 2,5 trilioane pentru Franța.

** Această definiție înseamnă că unele țări pe care oamenii nu le-ar considera în mod normal bogate sunt incluse în lumea „țărilor cu venit ridicat" – câteva foste țări socialiste (Polonia, Ungaria, Croația şi Slovacia) şi două dintre statele producătoare de petrol mai sărace (Arabia Saudită şi Libia). Dar ele nu sunt suficient de mari pentru a modifica imaginea de ansamblu.

*** PIB-urile erau 5,9 trilioane de dolari pentru China, 2,1 trilioane de dolari pentru Brazilia, 1,7 trilioane de dolari pentru India, 1,5 trilioane de dolari pentru Rusia şi 1 trilion pentru Mexic. Adunate, acestea ajung la 12,2 trilioane de dolari.

Cele 35 de ţări cu venit mic conform clasamentului Băncii Mondiale (ţări cu un PIB pe cap de locuitor de sub 1.005 dolari în 2010) aveau împreună un PIB de 0,42 de trilioane de dolari. Această cifră reprezintă 0,66% din economia mondială sau 2,9% din economia SUA.

Chiar şi ţările în curs de dezvoltare mai mari cu venit mediu (30-50 de milioane de locuitori), precum Columbia sau Africa de Sud, pot avea un PIB de 300-400 de miliarde de dolari. Acestea sunt doar la fel de mari precum PIB-ul unui stat de dimensiuni medii din SUA, precum Washington sau Minnesota.

În termenii cifrelor PIB-ului pe cap de locuitor, plaja este imensă. Deoarece aceste cifre sunt similare - teoretic identice de fapt, dar nu şi practic - cu cifrele venitului pe cap de locuitor pe care le vom discuta în curând, este suficient deocamdată să precizăm că vorbim despre diferenţiale de peste 500 de ori.

Venitul

Venitul intern brut (VIB)

VIB poate fi văzut ca o sumă a veniturilor, şi nu a produselor, fiindcă oricine este implicat în activitatea de producţie este plătit pentru contribuţia sa (dacă sumele plătite sunt „echitabile" este o altă discuţie). Revenind la exemplul brutarului, după ce a plătit făina, ouăle şi alte intrări intermediare, brutăria îşi va împărţi valoarea adăugată în salarii pentru muncitori, profit pentru acţionari, plata dobânzilor pentru împrumutul pe care este posibil să-l fi contractat şi taxele indirecte incluse automat în venitul pe care îl generează (taxa pe valoare adăugată [TVA] sau impozit pe vânzare).

Suma acestor venituri este cunoscută ca *venitul intern brut* (VIB). Teoretic, VIB-ul ar trebui să fie identic cu PIB-ul, deoarece este doar un alt mod de a calcula acelaşi lucru. Dar în practică este puţin diferit, deoarece unele date folosite la calcularea celor două pot proveni din canale diferite.

Venitul naţional brut (VNB) şi VNB-ul pe cap de locuitor

Venitul naţional brut (VNB) este pentru VIB cum este PNB faţă de PIB. VNB-ul este rezultatul adunării veniturilor cetăţenilor unei ţări în loc de veniturile celor care produc în interiorul graniţelor sale, care reprezintă cifra VIB. Banca Mondială publică cifrele PIB şi VNB în loc de PNB şi VIB. Motivul este probabil acela că venitul, ca indicator al câştigurilor, se măsoară mai degrabă în funcţie de naţionalitatea celor care îl câştigă, în timp ce producţia, ca unitate de măsură a ieşirilor, se măsoară mai degrabă în funcţie de locul unde se produc activităţile de producţie.

Venitul pe cap de locuitor, măsurat de obicei prin VNB (sau echivalentul său în produse, PIB) per capita este considerat de multă lume cel mai bun indicator al standardului de viaţă al unei ţări. Dar a spune că este cel mai bun nu echivalează cu a spune că este suficient de bun.

Una dintre problemele evidente este că VNB-ul per capita măsoară doar venitul mediu. Dar media poate ascunde o variaţie mult mai mare între indivizii şi grupurile dintr-o ţară sau alta. Pentru a da un singur exemplu numeric, ţările A şi B pot avea ambele venituri de 5.000 de dolari pe cap de locuitor şi zece locuitori (prin urmare, VNB de 50.000 de

dolari fiecare), dar A poate avea un singur locuitor cu un venit de 45.500 de dolari şi nouă locuitori cu 500 de dolari fiecare, în timp ce B poate avea un singur locuitor cu un venit de 9.500 de dolari şi nouă locuitori cu 4.500 de dolari fiecare. În acest caz, venitul de 5.000 USD pe cap de locuitor va fi o descriere relativ precisă a standardului de viaţă din ţara B, dar ar fi total înşelătoare pentru ţara A. Pentru a folosi termeni mai tehnici, am spune că venitul mediu este un indicator mai precis al standardului de viaţă pentru o ţară cu o distribuţie mai egală a venitului. (Mai multe despre acest subiect în capitolul 9.)

Ajustări pentru diferite niveluri ale preţului. Paritatea puterii de cumpărare

O ajustare importantă care se face adesea în cazul cifrelor VNB (sau PIB) este cea pentru diferitele niveluri de preţuri din ţări diferite. Rata de schimb de pe piaţă dintre coroana daneză şi pesoul mexican se poate situa în jurul valorii de o coroană la 2,2 peso, dar cu 2,2 peso poţi cumpăra mai multe bunuri şi servicii în Mexic decât poţi cumpăra cu o coroană în Danemarca (vă voi explica de ce). Astfel, rata oficială de schimb dintre coroana daneză şi pesoul mexican subestimează standardul de viaţă real din Mexic.

Problema este că ratele de schimb de pe piaţă sunt determinate în mare parte de cererea şi oferta pentru bunurile şi serviciile *comercializate la nivel internaţional*, precum telefoanele Galaxy sau serviciile bancare internaţionale, în timp ce ceea ce poţi cumpăra cu o sumă de bani într-o ţară anume este determinat de preţurile *tuturor* bunurilor şi serviciilor, inclusiv ale celor care nu sunt comercializate la nivel internaţional, precum o cină în oraş sau o cursă de taxi[1].

Pentru a rezolva această problemă, economiştii au inventat noţiunea de „dolar internaţional". Bazată pe ideea *parităţii puterii de cumpărare* (*PPC*) – adică măsurarea valorii unei monede în funcţie de cât din acelaşi set de bunuri şi servicii (cunoscute drept „coşul zilnic") poate fi cumpărat în ţări diferite –, această monedă fictivă ne permite să convertim veniturile ţărilor diferite într-un indicator comun al standardelor de viaţă.

Rezultatul acestei conversii este că veniturile PPC ale ţărilor cu servicii scumpe (ţările bogate, cu excepţia câtorva cu multă forţă de muncă ieftină a imigranţilor, precum SUA şi Singapore) sunt semnificativ *mai mici* decât veniturile lor bazate pe ratele de schimb de pe piaţă, în timp ce cele ale ţărilor cu servicii ieftine (ţările sărace) au tendinţa să devină mult *mai mari* decât veniturile bazate pe ratele de schimb de pe piaţă*

Rămânând la comparaţia Danemarca-Mexic de mai sus, venitul PPC danez pe cap de locuitor din 2010 este cu aproximativ 30% mai mic decât venitul bazat pe rata de schimb de pe piaţă aferent (40.140 de dolari *versus* 58.980 de dolari), în timp ce venitul PPC mexican pe cap de locuitor este cu aproximativ 60% mai mare decât venitul bazat pe rata de schimb de pe piaţă (15.010 de dolari *versus* 9.330 de dolari). Astfel, diferenţa de venit de peste şase ori mai mare (58.990 de dolari *versus* 9.330 de dolari) este redusă la o diferenţă a standardului de viaţă de sub trei ori mai mare (40.140 de dolari *versus* 15.010 dolari) după ajustările PPC.

Ajustarea PPC depinde în mare măsură de metodologia şi datele folosite, nu în ultimul rând deoarece se bazează pe premisa hazardată oarecum conform căreia toate ţările consumă acelaşi coş de bunuri şi servicii. Şi nu vorbim despre diferenţe minore. Schimbând

* Observaţi că nu putem compara direct, strict vorbind, aceste două cifre diferite ale venitului.

metoda de estimare a veniturilor PPC în 2007, Banca Mondială a redus venitul PPC al Chinei pe cap de locuitor cu 44% (de la 7.740 de dolari la 5.370 de dolari) şi l-a crescut pe cel din Singapore cu 53% (de la 31.710 de dolari la 48.520 de dolari) peste noapte.

Valorile venitului nu reprezintă în întregime standardele de viaţă, chiar şi cu ajustările PPC

Chiar şi cu ajustările PPC, cifrele veniturilor, precum PIB-ul pe cap de locuitor şi VNB pe cap de locuitor, nu reprezintă în întregime standardele de viaţă. Există mai multe motive pentru această situaţie.

Un aspect evident, dar important este că nu trăim doar de pe urma venitului monetar. Dorim libertate politică, o viaţă împlinită în comunitate, realizări personale şi multe alte lucruri pe care banii nu le pot cumpăra. Creşterea venitului monetar nu garantează creşteri ale acestor lucruri şi le pot chiar submina. De exemplu, când câştigăm un venit mai mare cu costul mai multor ore de muncă şi la o intensitate mai mare, vom avea mai puţin timp şi energie pentru viaţa din comunitate sau pentru autorealizare.

Un alt motiv este acela că, aşa cum am subliniat mai sus, cifrele venitului nu reflectă munca din gospodărie (inclusiv îngrijirea membrilor familiei), care sunt cele mai importante lucruri pentru foarte mulţi oameni – copiii, bătrânii şi bolnavii.

Chiar cât priveşte lucrurile care pot fi cumpărate cu bani, luăm adesea decizii proaste în calitate de consumatori (amintiţi-vă capitolul 5). Influenţaţi de reclame sau de dorinţa de „a ţine pasul cu Ioneştii" (sau cu familia Zhang, Patel sau Castro, în funcţie de ţară), cei mai mulţi dintre noi am cumpărat lucruri despre care nu ştiam că avem nevoie. În afară de faptul că ne oferă o bucurie efemeră în momentul achiziţiei, aceste bunuri nu contribuie substanţial la bunăstarea noastră.

Chiar dacă suntem consumatori complet raţionali, existenţa *bunurilor poziţionale* face ca venitul să fie un instrument de măsură prea puţin relevant al standardului real de viaţă (sau al fericirii, satisfacţiei sau ce doriţi dumneavoastră)[2]. Bunurile poziţionale sunt acele bunuri a căror valoare derivă din faptul că doar o mică parte din consumatorii potenţiali le pot avea* Chiar dacă venitul nostru creşte, poate încă nu ne permitem să cumpărăm lucruri precum o casă într-o zonă rezidenţială, picturile lui Rembrandt sau educaţia de elită care oferă acces la slujbele de top, când alţii s-au îmbogăţit şi fac chiar mai mulţi bani decât noi. Această problemă este mai gravă în economiile mai bogate, deoarece cele mai scumpe lucruri tind să fie bunuri poziţionale, în timp ce bunurile esenţiale de regulă nu sunt.

Aceste limite nu reduc din importanţa venitului pentru măsurarea standardelor de viaţă. Mai ales în ţările sărace, un venit mai mare este un lucru bun în mare măsură. În aceste ţări, chiar şi un venit marginal mai mare poate face diferenţa între a te hrăni corespunzător şi înfometare, între a avea o slujbă periculoasă, dură şi a avea doar o

---

* Sheldon, fizicianul imatur din *Teoria Big Bang*, serialul TV de succes, a descris foarte frumos aceste bunuri când i-a explicat lui Raj de ce Howard, prietenul lor, face ceea ce Raj numeşte „chestii siropoase" cu noua lui iubită la telefon în faţa prietenilor săi: „Există un concept economic cunoscut ca bun poziţional, conform căruia un obiect este preţuit de posesor doar pentru că nu este deţinut de alţii. Sintagma a fost lansată în 1976 de economistul Fred Hirsch pentru a înlocui sintagma mai colocvială, dar mai puţin precisă, «bravo mie, ciudă ţie»" („The Large Hadron Collision", sezonul 3, episodul 15). Lucrarea influentă a lui Hirsch este *Social Limits to Growth*.

meserie grea şi între a-ţi vedea copilul murind la vârsta de un an sau a-l vedea crescând. În societăţile mai bogate, impactul pozitiv al unui venit mai mare asupra standardului de viaţă este mai puţin sigur. Dar chiar şi aici, un venit mai mare îi va ajuta pe oameni să aibă un standard de viaţă mai ridicat, dacă este folosit cum trebuie. De exemplu, un venit mai mare va ajuta o ţară să reducă orele de lucru şi să permită astfel oamenilor să petreacă mai mult timp cu familia şi prietenii sau să aibă parte de mai multă educaţie ca adult, păstrând în acelaşi timp nivelurile anterioare ale consumului material.

CIFRE REALE

Care sunt cifrele venitului în lumea reală? Vom realiza valorile venitului pe cap de locuitor, dat fiind faptul că am vorbit deja mult despre cifrele producţiei totale, precum PIB-ul şi PNB-ul, care sunt identice, teoretic, cu valorile venitului total şi sunt foarte similare cu acestea în practică.

Ţările considerate de regulă cele mai bogate au un venit de peste 40.000 de dolari pe cap de locuitor

Conform datelor de la Banca Mondială, în 2010, ţara cu cel mai mare venit (VNB) pe cap de locuitor din lume era Monaco (197.460 de dolari), urmată de Liechtenstein (136.540 de dolari). Totuşi, ambele sunt paradisuri fiscale cu populaţii minuscule (33.000 şi, respectiv, 36.000 de locuitori). Astfel, dacă excludem ţările cu o populaţie de sub o jumătate de milion, Norvegia, cu un venit pe cap de locuitor de 85.380 de dolari, este cea mai bogată ţară (adică are cel mai mare VNB pe cap de locuitor).

O listă a celor mai bogate ţări este prezentată în tabelul 6.1. Ele se află, în cea mai mare parte, în Europa Occidentală. Puţine ţări asiatice aparţin acestui grup, Japonia şi Singapore ocupând poziţii net superioare. Coreea, împreună cu două ţări est-europene, este inclusă de asemenea – la limită.

Tabelul 6.1. Veniturile celor mai bogate ţări (VNB pe cap de locuitor, 2010)

Venit	Ţări (de la cea mai bogată la cea mai săracă din fiecare grup)
50.001 de dolari şi peste	Norvegia (85.380 de dolari), Elveţia (70.350 de dolari), Danemarca (58.980 de dolari)
45.001-50.000 de dolari	Suedia (49.930 de dolari), Olanda (49.720 de dolari), Finlanda (47.170 de dolari), SUA (47.140 de dolari), Belgia (45.420 de dolari)
40.001-45.000 de dolari	Australia (43.740 de dolari), Germania (43.330 de dolari), Franţa (42.390 de dolari), Japonia (42.150 de dolari), Canada (41.950 de dolari), Singapore (40.920 de dolari)
30.001-40.000 de dolari	Marea Britanie (38.540 de dolari), Italia (35.090 de dolari), Spania (31.650 de dolari)
20.001-30.000 de dolari	Noua Zeelandă (29.050 de dolari), Israel (27.340 de dolari), Grecia (27.240 de dolari)
15.001-20.000 de dolari	Coreea de Sud (19.890 de dolari), Republica Cehă (17.870 de dolari), Slovacia (16.220 de dolari)

Sursa: Banca Mondială, *World Development Report*, 2012.

Omul de rând din cele mai sărace patru ţări nu câştigă nici măcar un dolar pe zi

La cealaltă extremă, Burundi, cu un venit pe cap de locuitor de 160 de dolari, era cea mai săracă ţară din lume în 2010. În unele dintre cele mai sărace ţări, venitul mediu al unei persoane nu atingea nici măcar un dolar pe zi (365 de dolari pe an).

Ţările cu un venit pe cap de locuitor de sub 1.000 de dolari sunt considerate oficial „ţări cu venit scăzut" în clasamentul Băncii Mondiale (limita stabilită de Banca Mondială este de 1.005 dolari) sau *ţările cel mai puţin dezvoltate* în diversele tratate şi organizaţii internaţionale.

Tabelul 6.2 prezintă o listă a ţărilor cel mai puţin dezvoltate. El ne arată că cele mai multe dintre ele se află în Africa, foarte puţine în Asia (Nepal, Bangladesh, Cambodgea, Tadjikistan, Republica Kîrghizstan) şi una singură din America Latină (Haiti).

Tabelul 6.2. Veniturile celor mai sărace ţări (VNB pe cap de locuitor, 2010)

Venit	Ţările (de la cea mai săracă la cea mai bogată din fiecare grup)
300 de dolari şi mai puţin	Burundi (160 de dolari), Republica Democrată Congo (180 de dolari), Liberia (190 de dolari)
301-400 de dolari	Malawi (330 de dolari), Eritreea (340 de dolari), Sierra Leone (340 de dolari), Niger (360 de dolari), Etiopia (380 de dolari), Guineea (380 de dolari)
401-500 de dolari	Mozambic (440 de dolari), Togo (440 de dolari), Republica Centrafricană (460 de dolari), Zimbabwe (460 de dolari), Uganda (490 de dolari), Nepal (490 de dolari)
501-600 de dolari	Tanzania (530 de dolari), Rwanda (540 de dolari), Burkina Faso (550 de dolari), Mali (600 de dolari)
601-800 de dolari	Bangladesh (640 de dolari), Haiti (650 de dolari), Benin (750 de dolari), Cambodgea (760 de dolari), Tadjikistan (780 de dolari)
801-1.000 de dolari	Republica Kîrghizstan (880 de dolari)

Sursa: Banca Mondială, *World Development Report*, 2012

Astfel, venitul pe cap de locuitor din cea mai bogată ţară este, în mod uluitor, de 534 ori mai mare decât cel din cea mai săracă (Burundi), în anul 2010. Chiar dacă luăm şi cazurile mai puţin extreme ale SUA (nr. 8 din top, cu 47.140 de dolari) *versus* Etiopia (nr. 8 din partea de jos, cu 380 de dolari), diferenţialul de venit este de 124 de ori.

Există tot felul de ţări sărace. Decalajele dintre ţările în curs de dezvoltare

Între aceste extreme se situează marea majoritate a ţărilor numite „cu venit mediu" în clasamentul Băncii Mondiale. Oamenii, inclusiv eu, le numesc adesea ţări în curs de dezvoltate sau, pur şi simplu, ţările sărace, dar există tot felul de ţări sărace.

Tabelul 6.3 ne prezintă veniturile pe cap de locuitor dintr-o listă de ţări în curs de dezvoltare, pentru a oferi cititorului o idee despre poziţia fiecăreia şi despre decalajele dintre ţările în curs de dezvoltare însele.

În fruntea grupului ţărilor în curs de dezvoltare se află ţări precum Brazilia şi Mexic, cu venituri pe cap de locuitor de 8.001-10.000 de dolari. Aceste ţări au venituri pe cap de locuitor de 50-60 de ori mai mari decât cele ale celor mai sărace ţări, prezentate în tabelul 6.2, iar diferenţialul lor cu cele mai bogate ţări nu este mai mare de 9-10 ori.

Tabelul 6.3. Veniturile unor ţări în curs de dezvoltare
(VNB pe cap de locuitor, 2010)

Venit	Ţări (de la cele mai bogate la cele mai sărace din fiecare grup)
8.001-10.000 de dolari	Chile (9.940 de dolari), Rusia (9.910 de dolari), Turcia (9.500 de dolari), Brazilia (9.390 de dolari), Mexic (9.330 de dolari), Argentina (8.450 de dolari)
6.001-8.000 de dolari	Malaysia (7.900 de dolari), Costa Rica (6.580 de dolari), Bulgaria (6.240 de dolari), Africa de Sud (6.100 de dolari)
4.001-6.000 de dolari	Columbia (5.510 de dolari), Ecuador (4.510 dolari), Algeria (4.460 de dolari), China (4.260 de dolari), Thailanda (4.210 dolari), Tunisia (4.070 de dolari)
3.001-4.000 de dolari*	Angola (3.960 de dolari), El Salvador (3.360 de dolari)
2.001-3.000 de dolari	Indonezia (2.580 de dolari), Egipt (2.340 de dolari), Sri Lanka (2.290 de dolari), Filipine (2.050 de dolari)
1.001-2.000 de dolari	Bolivia (1.790 de dolari), India (1.340 de dolari), Ghana (1.240 de dolari), Vietnam (1.100 de dolari), Pakistan (1.050 de dolari)
1.000 de dolari şi mai puţin*	Ţările mai puţin dezvoltate

* În clasamentul Băncii Mondiale, o ţară este considerată „cu venit mediu-ridicat" dacă are un VNB pe cap de locuitor de peste 3.975 de dolari şi „scăzut" dacă este sub 1.005 dolari în 2010.

Sursa: Banca Mondială, *World Development Report*, 2012

Ţările la care ne gândim de obicei când auzim cuvintele „ţări în curs de dezvoltare" – precum Indonezia, Egipt, Sri Lanka, Filipine, India şi Ghana – se încadrează adesea în intervalul 1.001-3.000 de dolari de venit pe cap de locuitor. Chiar şi aceste ţări au venituri pe cap de locuitor de cinci-zece ori mai mari decât cele din cele mai sărace ţări.

Ajustările PPC ne arată că decalajele dintre standardele de viaţă nu sunt la fel de severe ca decalajele în productivitate

Pentru a cunoaşte mai exact standardele de viaţă ale diferitelor ţări, trebuie să le convertim veniturile (producţiile) în termeni PPC, în locul productivităţii. Ajustarea are ca rezultat schimbări semnificative în clasamentul ţărilor.

În termeni PPC, Luxemburg, cu 63.850 de dolari, devine cea mai bogată ţară din lume, urmată de Norvegia, Singapore, Kuwait, Elveţia şi SUA* După ajustările PPC, veniturile pe cap de locuitor din ţările sărace cresc în termeni relativi, deoarece serviciile necomercializate (şi unele bunuri) sunt mai ieftine în aceste ţări. În termeni PPC,

* Veniturile pe cap de locuitor după ajustarea PPC sunt de 57.130 de dolari în Norvegia, 54.700 în Singapore, 53.630 de dolari în Kuwait, 49.180 în Elveţia şi 47.020 în SUA. Ele sunt urmate de Olanda (42.590 de dolari), Danemarca (40.140 de dolari) şi Suedia (39.600 de dolari).

Republica Democrată Congo (310 dolari), Liberia (330 de dolari) şi Burundi (390 de dolari) sunt cele mai sărace ţări din lume*

După ajustările PPC, diferenţele de venit dintre ţările bogate şi cele sărace scad, în comparaţie cu cele calculate în termenii venitului bazat pe rata de schimb de pe piaţă. Diferenţa dintre cel mai mare şi cel mai mic VNB pe cap de locuitor scade de la de 533 de ori (Norvegia *versus* Burundi) la de „doar" 206 ori (Luxemburg *versus* RDC).

Fericirea

Nu tot ce contează se poate măsura, nu tot ce poate fi măsurat contează. Poate – şi trebuie – să fie măsurată fericirea ?

Recunoscând limitele folosirii venitului monetar pentru măsurarea standardelor de viaţă, unii economişti i-au întrebat direct pe oameni cât de fericiţi sunt. Studiile despre „fericire" ne permit să ocolim multe probleme implicate în măsurarea standardelor de viaţă: ce trebuie inclus în măsurătoare; cum atribuim valoare elementelor dificil de măsurat care ne afectează standardul de viaţă (deşi acest lucru nu i-a oprit pe oameni să inventeze lucruri precum „indexul libertăţii politice"); şi ce însemnătate să acordăm fiecărui element. Cele mai cunoscute studii de acest tip sunt *Gallup Happiness Survey* şi *World Values Survey*.

Mulţi oameni se întreabă dacă fericirea poate fi măsurată şi, într-adevăr, dacă ar trebui măsurată, în primul rând. Faptul că fericirea se poate dovedi, din punct de vedere conceptual, o unitate de măsură mai bună decât venitul nu presupune că trebuie să încercăm să o măsurăm. Economistul britanic Richard Layard, unul dintre specialiştii importanţi care încearcă să măsoare fericirea, vine în apărarea unei astfel de încercări spunând: „Dacă crezi că ceva contează, trebuie *să încerci să măsori* acel lucru [sublinierea noastră]"[3]. Dar alţii nu sunt de acord – inclusiv Albert Einstein, a făcut cândva celebra afirmaţie: „Nu tot ce contează poate fi măsurat. Nu tot ce poate fi măsurat contează".

Putem încerca să cuantificăm fericirea, de pildă, cerându-le oamenilor să-şi noteze fericirea pe o scară de la unu la zece şi să obţinem numere precum 6,3 sau 7,8 pentru fericirea medie a ţărilor A şi B. Dar astfel de cifre nu sunt nici măcar pe jumătate la fel de obiective pe cât sunt cele legate de venitul pe cap de locuitor de 160 de dolari sau de 85.380 de dolari – şi am discutat anterior de ce nici măcar valorile veniturilor nu sunt total obiective.

Preferinţele adaptative şi falsa conştiinţă: de ce nu ne putem baza în întregime pe judecata oamenilor privind propria lor fericire

Mai important, este discutabil dacă putem avea încredere în judecata oamenilor privind propria lor fericire. Există tot felul de preferinţe adaptative prin care oamenii reinterpretează situaţiile pentru a le face mai uşor de suportat. „Strugurii acri", adică atunci când te hotărăşti că ceea ce nu poţi obţine nu este de fapt atât de bun pe cât ai crezut, sunt un exemplu clasic.

---

* Ele sunt urmate de Eritreea (540 de dolari), Niger (700 de dolari), Republica Centrafricană (760 de dolari), Togo (790 de dolari) şi Sierra Leone (830 de dolari).

Mulţi oameni oprimaţi, exploataţi sau discriminaţi afirmă – şi nu mint – că sunt fericiţi. Mulţi dintre ei se opun chiar schimbărilor care le-ar îmbunătăţi soarta: multe femei europene *s-au opus* introducerii dreptului de vot pentru femei la începutul secolului XX. Unii pot chiar să joace un rol activ în perpetuarea nedreptăţii şi brutalităţii – precum sclavii care i-au oprimat pe alţi sclavi, precum Stephen, personajul jucat de Samuel L. Jackson în filmul *Django dezlănţuit*.

Aceşti oameni cred că sunt fericiţi deoarece au ajuns să accepte – „să internalizeze" este termenul academic în acest caz – valorile opresorilor/discriminatorilor. Marxiştii numesc aceste situaţii cazuri de *falsă conştiinţă*.

Matrix *şi limitările studiilor despre fericire*

Problema falsei conştiinţe în studiile despre fericire a fost ilustrată genial de filmul tulburător din 1999, *Matrix*, al fraţilor Wachowski. În film, îi avem pe cei ca Morpheus, care cred că o viaţă fericită cu o falsă conştiinţă este de neacceptat. Alţii, ca Cypher, ar prefera să trăiască având o falsă conştiinţă decât să ducă în realitate o viaţă periculoasă şi dură, a rezistenţei. Şi cine suntem noi să spunem că alegerea lui Cypher este cu necesitate cea greşită? Ce drept are Morpheus „să salveze" oamenii numai pentru a-i face să se simtă nefericiţi?

Problema falsei conştiinţe este cu adevărat una dificilă, care nu are o soluţie fixă. Nu trebuie să acceptăm o societate inegală şi brutală deoarece studiile arată că oamenii sunt fericiţi. Dar cine are dreptul să le spună femeilor oprimate sau ţăranilor deposedaţi înfometaţi că nu ar trebui să fie fericiţi, dacă ei cred că sunt? Are cineva dreptul să-i facă nefericiţi pe aceşti oameni spunându-le „adevărul"? Nu există răspunsuri simple la aceste întrebări, dar ele ne spun cu siguranţă că nu ne putem baza pe studiile despre fericirea „subiectivă" ca să stabilim cât de bine o duc oamenii.

Studii despre fericire cu măsurători mai obiective

Date fiind aceste limitări ale măsurătorilor fericirii subiective, cele mai multe studii despre fericire combină acum măsurători mai obiective (de exemplu, nivelul venitului, speranţa de viaţă) cu un oarecare element de evaluare subiectivă.

Un exemplu bun – şi destul de amplu – din această categorie este Better Life Index, lansat în 2011 de OCDE. Acest indice ia în calcul judecăţile subiective ale oamenilor privind satisfacţia în viaţă, împreună cu alţi zece indicatori obiectivi (deşi nu în întregime), care variază de la venit şi slujbe la viaţa în comunitate şi echilibrul muncă-viaţă (şi fiecare dintre aceşti indicatori are minimum două elemente constitutive).

Chiar dacă un indice al fericirii care include mai multe elemente are mai multă substanţă din punct de vedere conceptual, rezultatele sale cantitative sunt dificil de susţinut. Pe măsură ce încercăm să încorporăm tot mai multe dimensiuni ale vieţii în indicele fericirii, suntem obligaţi să includem din ce în ce mai multe dimensiuni care sunt foarte dificil, dacă nu imposibil de cuantificat. Angajamentul civic şi calitatea vieţii în comunitate din indicele OCDE sunt astfel de exemple. Mai mult, pe măsură ce creşte numărul elementelor din indice, devine mai dificil de atribuit o anumită semnificaţie fiecărui element. Este interesant de observat că, recunoscând deschis această dificultate, website-ul dedicat indicelui Better Life al OCDE vă permite să vă construiţi propriul indice variind ponderea diferitelor elemente în funcţie de propriile dumneavoastră judecăţi.

CIFRE REALE

Cifrele din indicele fericirii, fie că sunt complet subiective sau combinate cu indicatori mai obiectivi, nu sunt semnificative în sine. Pur şi simplu nu putem compara diferite tipuri de indici ai fericirii cu alţii. Singurul lucru raţional pe care îl puteţi face cu aceşti indici este să urmăriţi schimbările de la nivelul fericirii din ţările individuale conform unui indice sau, mai puţin relevant, să clasificaţi ţările în funcţie de un singur indice.

Indicii diferiţi ai fericirii includ elemente foarte diferite. Drept urmare, aceeaşi ţară poate ocupa poziţii foarte diferite, în funcţie de indice. Dar unele ţări – ţările scandinave (în special Danemarca), Australia şi Costa Rica – tind să ocupe poziţii superioare în mai mulţi indici decât alte ţări. Unele ţări – precum Mexic şi Filipine – tind să ocupe poziţii superioare în indicii care acordă o pondere mai mare factorilor subiectivi, sugerând grade mai mari de „false conştiinţe" în rândul popoarelor lor.

Concluzii. De ce cifrele din ştiinţele economice nu pot fi niciodată obiective

Conceptele definitorii şi unităţile de măsură din ştiinţele economice nu pot fi obiective, aşa cum sunt exerciţiile din fizică sau chimie. Chiar şi un exerciţiu despre ce par să fie cele mai simple concepte economice, precum producţia şi venitul, este foarte dificil. Sunt implicate multe judecăţi de valoare – de exemplu, decizia de a nu include munca din gospodărie în statisticile privind producţia totală. Există multe probleme tehnice – mai ales legate de introducerea valorii activităţilor necomercializate pe piaţă şi de ajustările PPC. În cazul ţărilor mai sărace există probleme ale calităţii datelor – adunarea şi procesarea datelor brute necesită resurse financiare şi umane care lipsesc în aceste ţări.

Chiar dacă nu contestăm cifrele în sine, este dificil de susţinut că valorile producţiei/venitului reprezintă corect standardele de viaţă, mai ales în ţările mai bogate, în care majoritatea oamenilor îşi pot satisface *nevoile de bază* de hrană, apă, îmbrăcăminte, locuinţă, serviciile de sănătate de bază şi educaţia de bază. Este necesar să luăm în calcul de asemenea diferenţele dintre puterea de cumpărare, orele de muncă, aspectele nonmonetare ale standardului de viaţă, alegerile iraţionale ale consumatorilor (cauzate fie de manipulări, fie de comportamentul de turmă) şi bunurile poziţionale.

Studiile despre fericire încearcă să evite aceste nevoi, dar ele au propriile lor probleme, chiar mai grave – imposibilitatea inerentă de a măsura fericirea şi problema preferinţelor adaptative (în special de genul falsei conştiinţe).

Toate acestea *nu* duc la concluzia că nu trebuie să folosim cifre în ştiinţele economice. Fără a avea unele cunoştinţe despre cifrele importante – precum nivelul producţiei, ratele de creştere economică, ratele şomajului şi măsurătorile inegalităţii –, este imposibil să înţelegem într-adevăr economia lumii reale. Dar trebuie să le folosim fiind pe deplin conştienţi de ce spune şi ce nu spune fiecare cifră.

Lecturi suplimentare

J. Aldred, *The Skeptical Economist : Revealing the Ethics Inside Economics* (Londra : Earthscan, 2009).

F. Hirsch, *Social Limits to Growth* (Londra: Routledge and Kegan Paul, 1978).

M. Jerven, *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It* (Ithaca: Cornell University Press, 2013).

R. Layard, *Happiness: Lessons from a New Science* (Londra: Allen Lane, 2005).

A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective* (Paris: OECD, 2001).

D. Nayyar, *Catch Up: Developing Countries in the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2013).

J. Stiglitz *et al.*, *Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: The New Press, 2010).

Capitolul 7

Cum creşte grădina dumneavoastră?

Lumea producţiei

S-ar putea spune că soarta Guineei Ecuatoriale a fost să rămână obscură. Este cea mai mică ţară de pe continentul african ca populaţie, având puţin peste 700.000 de locuitori. Este de asemenea nesemnificativă ca teritoriu – a şasea cea mai mică ţară[1]. Cine să observe o ţară atât de mică? Ca să-i aducem o insultă şi mai gravă, există nu mai puţin de cinci alte ţări cu nume foarte similare – nu doar Guineea şi Guineea-Bissau în vecinătate, ci şi Papua Noua Guinee în Pacific şi Guyana şi Guyana Franceză în America de Sud.

Cu toate acestea, dacă Guineea Ecuatorială rămâne una dintre cele mai obscure ţări din lume, motivul nu este că nu încearcă să iasă în evidenţă. Este cea mai bogată ţară din Africa, cu un PIB pe cap de locuitor de 20.703 dolari în 2010. În ultimele două decenii a fost una dintre economiile cu cea mai rapidă creştere din lume. Între anii 1995 şi 2010, PIB-ul pe cap de locuitor a crescut într-un ritm de 18,6% pe an – mai mult decât dublul ritmului din China, superstarul internaţional al creşterii economice, care a crescut cu „doar" 9,1% pe an.

La drept vorbind, ce ar mai putea să facă o ţară ca să atragă atenţia? Să invadeze SUA? Să o pună pe Scarlett Johansson preşedinte? Să coloreze întreaga ţară în roz? Lumea este cu adevărat nedreaptă.

Creşterea economică şi dezvoltarea economică

Dezvoltarea economică văzută ca dezvoltare a capacităţilor de producţie

Dacă Guineea Ecuatorială a crescut atât de rapid faţă de China, de ce nu am auzit despre „miracolul economic din Guineea Ecuatorială", din moment ce auzim tot timpul de „miracolul economic din China"?

Diferenţa de dimensiune este unul dintre motive – este posibil să ignori ţările foarte mici, chiar dacă se descurcă foarte bine. Dar cei mai mulţi nu iau în serios creşterea fenomenală a venitului din Guineea Ecuatorială în principal pentru că se datorează unei abundenţe a resurselor. În economia ţării nu s-a schimbat nimic în afară de descoperirea unei mari rezerve de petrol în 1996. Fără petrol, ţara ar ajunge iarăşi una dintre cele mai sărace din lume, aşa cum era, pentru că nu poate să producă altceva[2].

Nu vreau să spun că toate situaţiile de creştere bazată pe resurse naturale, precum petrolul, minereuri şi produsele agricole, sunt similare celei din Guineea Ecuatorială. Creşterea economică a SUA din secolul al XIX-lea a profitat enorm de pe urma resurselor

naturale abundente, precum produsele agricole şi minereurile. Finlanda, exploatându-şi poziţia ca ţară cu una dintre cele mai bogate resurse forestiere, s-a bazat puternic pe cherestea pentru exporturile sale până mult în secolul XX. Creşterea Australiei depinde încă în mod critic de exporturile de minereuri.

Ceea ce deosebeşte Guineea Ecuatorială de celelalte cazuri este faptul că creşterea sa nu s-a realizat printr-o mărire a capacităţii sale de producţie. SUA sunt cel mai bun contraexemplu[3]. Spre sfârşitul secolului al XIX-lea, SUA nu doar deveneau una dintre cele mai puternice naţiuni industriale din lume, dar erau şi cel mai mare producător mondial al aproape tuturor minereurilor relevante din punct de vedere comercial. Dar acest statut nu a fost atins doar pentru că SUA deţineau o cantitate mare de depozite de minereuri. O mare parte s-a datorat faptului că ţara dezvoltase capacităţi impresionante de a localiza, a extrage şi a procesa minereuri eficient; până la mijlocul secolului al XIX-lea, nu fusese principalul prelucrător al niciunui minereu. În schimb, Guineea Ecuatorială nu doar că nu poate să producă aproape nimic decât petrol, ci nu are nici măcar capacitatea să extragă petrolul ea însăşi - petrolul său este extras de companii petroliere americane.

Deşi este un exemplu extrem, experienţa Guineei Ecuatoriale ilustrează aspectele sub care creşterea economică, adică extinderea producţiei (sau venitului) economiei, nu este echivalentă cu *dezvoltarea economică*.

Nu există nicio definiţie universal acceptată a dezvoltării economice. Dar eu o definesc ca un proces de creştere economică bazat pe creşterea capacităţilor de producţie ale unei economii: capacităţile sale de a organiza şi - mai important - de *a transforma* activităţile sale de producţie.

O economie cu capacitate mică de producţie nu poate fi nici măcar sigură de valoarea a ceea ce produce

Când o economie are o capacitate mică de producţie şi se bazează pe resurse naturale sau pe produse realizate cu forţă ieftină de muncă (să spunem, tricouri ieftine), nu câştigă doar venituri mici. Nu poate fi nici măcar sigură că pe termen lung ceea ce produce va fi la fel de valoros pe cât este în prezent.

Tema maşinilor care fac inutile profesii întregi este recurentă în dezvoltarea economică şi nu mai trebuie discutată. Gândiţi-vă doar la profesiile care au dispărut azi cu totul, mai puţin cu numele, precum ţesătorii, fierarii, rotarii şi aşa mai departe.

Mai important, ţările cu capacităţi superioare de producţie pot dezvolta chiar înlocuitori ai resurselor naturale, reducând masiv veniturile ţărilor care se bazează pe exportul acestora. După ce Germania şi Marea Britanie au dezvoltat tehnologii pentru sintetizarea produselor chimice naturale la mijlocul secolului al XIX-lea, unele ţări au înregistrat scăderi drastice ale veniturilor lor. Guatemala câştiga în trecut destul de mulţi bani ca principalul producător de carmin, vopseaua purpurie preferată de papă şi de regii europeni pentru mantiile lor, extrasă dintr-o insectă, coşenila, până la inventarea alizarinei. Economia din Chile s-a prăbuşit într-o criză după dezvoltarea procesului Haber-Bosch la începutul secolului XX, prin care se produceau înlocuitori sintetici de salpetru (nitrat), principalul export al ţării la acea dată.

Schimbările tehnologice stau la baza dezvoltării tehnologice

Nu cu mult timp în urmă, dacă cineva putea să controleze o mie de cai odată, dacă putea să care sute de cărţi în buzunar, dacă putea să genereze o căldură intensă fără flacără, dacă putea să transforme mii de litri de apă de mare în apă potabilă sau dacă putea să facă haine din piatră, oamenii ar fi spus că este magician. *Nu* vorbim despre acei vânători de vrăjitoare din Europa medievală. Chiar şi la începutul secolului XX, când lumea nu era complet diferită de cea de astăzi, toate aceste lucruri ar fi fost considerate imposibile. Astăzi, aceste lucruri se fac din rutină în multe ţări. Cei mai mulţi dintre dumneavoastră v-aţi dat seama cum anume, cu excepţia ultimului caz, necunoscut majorităţii oamenilor, realizat în Coreea de Nord, unde se produce o fibră sintetică numită *vinalon* sau *vinylon*, din piatră de var*

Toate aceste dezvoltări „magice" au fost posibile doar pentru că am inventat în mod constant tehnologii, adică maşini şi procese chimice mai bune. Începând cu tehnica de extragere a cocsului a lui Abraham Darby din industria oţelului şi suveica automată a lui John Kay pentru ţeserea textilelor la începutul secolului al XVIII-lea, un şir nesfârşit de tehnologii noi au schimbat lumea. Am discutat câteva dintre ele în capitolul 3. Motorul cu aburi, motorul cu aprindere internă, electricitatea, chimia organică, vapoarele din oţel, telegrafia (cu şi fără fir), avioanele, calculatoarele, fuziunea nucleară, semiconductoarele şi fibrele optice sunt doar câteva dintre cele mai importante exemple. Astăzi, ingineria genetică, energia regenerabilă, materialele „avansate" (de exemplu, grafenul) şi nanotehnologiile sunt dezvoltate pentru a transforma iarăşi lumea.

În primele zile ale Revoluţiei Industriale, vizionari independenţi au dezvoltat multe tehnologii noi. Drept urmare, până la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX, multe tehnologii erau cunoscute după numele inventatorilor lor - suveica lui Kay, motorul cu aburi al lui Watt, procesul Haber-Bosch şi aşa mai departe.

De la sfârşitul secolului al XIX-lea, când tehnologiile au devenit tot mai complexe, tot mai puţine au fost inventate de indivizi. Companiile au început să dezvolte capacitatea de a genera noi tehnologii prin departamentele de cercetare şi dezvoltare din laboratoarele lor corporatiste. Cam în aceeaşi perioadă, guvernele au început şi ele să investească activ în dezvoltarea unor tehnologii noi fie prin înfiinţarea unor laboratoare publice de cercetare (mai ales în agricultură), fie prin subvenţionarea activităţilor de cercetare şi dezvoltare din sectorul privat.

Astăzi, dezvoltările tehnologice sunt mai degrabă rezultatul unor eforturi organizate, colective, în interiorul şi în exteriorul întreprinderilor productive, şi nu al inspiraţiei individuale. Faptul că puţine tehnologii noi din prezent au luat numele inventatorilor lor este o dovadă a colectivizării procesului de inovaţie.

Tehnologiile nu spun întreaga poveste. Importanţa organizării muncii

Nu toate creşterile capacităţilor de producţie au provenit din dezvoltarea tehnologică în sensul strict al cuvântului: maşini şi produse chimice. Multe dintre ele se datorează îmbunătăţirilor abilităţilor organizaţionale - sau tehnicilor de management.

---

* Pentru orice eventualitate, răspunsurile pentru celelalte cazuri sunt: cele mai puternice maşini sport, care au motoare de peste 1.000 de cai-putere; un stick de memorie USB sau un e-reader, dacă buzunarul este suficient de mare; centrala nucleară; staţia de desalinizare.

La începutul secolului al XIX-lea, productivitatea fabricilor a crescut şi mai mult datorită aşezării muncitorilor în funcţie de ordinea sarcinilor lor din cadrul procesului de producţie. A luat naştere *linia de asamblare*. La sfârşitul secolului al XIX-lea, linia de asamblare a fost mutată pe o bandă transportoare. *Linia de asamblare mobilă* a permis capitaliştilor să intensifice ritmul muncii prin creşterea vitezei benzii transportoare.

În afara industriilor precum industria auto, în care o linie de asamblare continuă impune cine ce face şi la ce viteză, îmbunătăţirile în designul fluxului muncii au fost o sursă importantă de creştere a productivităţii - modul în care sunt aranjate diferitele maşini, modul în care sunt atribuite muncitorilor diferite sarcini, unde sunt depozitate piesele şi semifabricatele şi aşa mai departe. Aceste lucruri sunt luate drept bune de economişti, dar ele încă nu sunt cunoscute pe deplin de fiecare producător, mai ales în ţările în curs de dezvoltare.

Dezvoltarea fordismului sau sistemul de producţie în masă

În plus faţă de organizarea mai eficientă a producţiei, s-au făcut încercări de a creşte eficienţa muncitorilor înşişi. Cea mai importantă în această privinţă a fost taylorismul, numit astfel după Frederick Winslow Taylor (1856-1915), inginer american şi ulterior un guru al managementului. Taylor a afirmat că procesul de producţie ar trebui împărţit în cele mai simple sarcini şi că muncitorii ar trebui învăţaţi cele mai eficiente mijloace de a le îndeplini, stabilite prin analize ştiinţifice ale procesului muncii. Astfel, această abordare este cunoscută ca *management ştiinţific*.

În urma combinării acestui sistem, linia mobilă de asamblare şi principiul taylorist, a luat naştere *sistemul de producţie în masă*, în primii ani ai secolului XX. Este numit adesea *fordism*, deoarece a fost perfecţionat - dar nu „inventat", aşa cum ştie lumea - de Henry Ford în fabrica sa de automobile care producea maşina Model-T, în 1908. Conform acestui sistem, costurile de producţie pot fi reduse prin producerea unui volum mare de produse standardizate, folosind componente standardizate, echipamente specializate şi o linie mobilă de asamblare. Astfel, muncitorii ar fi şi mai simplu de înlocuit şi de controlat, deoarece, efectuând sarcini standardizate, le sunt necesare relativ puţine abilităţi.

În ciuda faptului că i-a făcut mai uşor de înlocuit, Ford îşi plătea bine muncitorii, întrucât şi-a dat seama că metoda sa de producţie nu avea să funcţioneze decât dacă exista o piaţă „de masă", cu mulţi oameni care câştigă decent pentru a putea cumpăra „masa" mare de produse. Când sistemul de producţie în masă a fost adoptat pe scară largă în SUA şi în Europa după al Doilea Război Mondial, salariile în creştere au mărit pieţele, care apoi au dus la creşterea volumului producţiei, ceea ce a sporit productivitatea şi mai mult, împărţind *costurile fixe* (cu instalarea facilităţilor de producţie) la un volum mai mare.

Sistemul de producţie în masă a fost atât de eficient, încât chiar şi Uniunea Sovietică a fost atrasă de el. La început a existat o dezbatere aprinsă în URSS cu privire la adoptarea acestuia, din cauza implicaţiilor evidente „antimuncitori" Sistemul distruge valoarea intrinsecă a muncii, făcând-o simplistă şi repetitivă, reducând mult controlul muncitorului asupra *procesului muncii* sale ; sarcinile standardizate simplifică monitorizarea muncitorilor, în timp ce intensitatea muncii poate fi crescută cu uşurinţă prin accelerarea liniei de asamblare. În cele din urmă, eficienţa covârşitoare a sistemului a făcut autorităţile sovietice să-l importe.

Modificările aduse sistemului de producţie în masă. Sistemul de producţie suplu

Sistemul de producţie în masă, la un secol de la inventarea sa, încă formează coloana vertebrală a sistemului nostru de producţie. Dar, după anii 1980, a fost dus la un alt nivel prin aşa-numitul *sistem suplu de producţie* (*lean*), dezvoltat pentru prima dată în Japonia.

Sistemul, aplicat mai ales de Toyota, presupune livrarea pieselor chiar înaintea producţiei, eliminând costurile de inventar. Lucrând cu furnizorii pentru a creşte calitatea pieselor livrate (aşa-numita „mişcare zero defecte"), se reduce foarte mult nevoia de a relua procesul şi de a face ajustări la sfârşitul liniei de asamblare, care încetinise procesul de producţie în fabricile fordiste. Sistemul foloseşte de asemenea maşini care permit schimbări rapide între diferite modele (de exemplu, schimbarea rapidă a matriţelor) şi oferă astfel o mai mare varietate de produse decât sistemul fordist.

Spre deosebire de sistemul fordist, sistemul Toyota nu îi tratează pe muncitori ca pe nişte piese care pot fi înlocuite. În acest caz, muncitorii au sarcini multiple şi sistemul le permite să exercite foarte multă iniţiativă în stabilirea aranjamentelor de lucru şi sugerarea unor îmbunătăţiri tehnologice minore. Se crede că aceste îmbunătăţiri au fost cruciale în consacrarea superiorităţii tehnologice japoneze în industriile în care calitatea este importantă.

Capacităţile de producţie dincolo de firmă sunt de asemenea foarte importante

Oricât de importante ar fi, tehnologiile îmbunătăţite şi abilităţile organizaţionale superioare de la nivelul firmei nu sunt singurele care determină capacităţile de producţie ale unei economii.

Capacităţile de producţie ale unei economii le includ şi pe cele ale actorilor din afara întreprinderii – precum statul, universităţile, institutele de cercetare sau de instruire – pentru facilitarea producţiei şi îmbunătăţirea productivităţii, prin furnizarea factorilor de producţie: infrastructură (de exemplu, drumuri, reţeaua de fibră optică), noi idei tehnologice şi muncitori calificaţi.

Capacităţile de producţie la nivelul economiei sunt determinate şi de eficienţa instituţiilor economice. Instituţiile proprietăţii corporatiste şi cele care se ocupă de tranzacţii financiare determină stimulentele pentru investiţiile pe termen lung în utilaje pentru creşterea productivităţii, instruirea muncitorilor şi cercetare şi dezvoltare. La fel de importante sunt instituţiile care afectează dorinţa actorilor economici de a suporta riscul şi de a accepta schimbarea, precum legea falimentului şi statul bunăstării, aşa cum am discutat în capitolul 3. Instituţiile care încurajează cooperarea productivă din punct de vedere social contează de asemenea: asociaţiile din industrie care promovează marketingul global sau institutele de cercetare de stat care asigură cercetarea şi dezvoltarea pentru firmele sau fermele mici sunt câteva exemple în acest sens.

Relevante sunt şi instituţiile care determină eficienţa dialogului dintre diverşii actori economici – statul, firmele, sindicatele, organizaţiile societăţii civile, precum grupurile de combatere a sărăciei sau grupurile pentru protecţia consumatorilor, universităţile şi alte instituţii educaţionale. Exemplele includ canale oficiale şi neoficiale de dialog între stat şi firme, de consultări între guvern şi organizaţiile societăţii civile, de negociere dintre angajator şi sindicat şi de cooperare între industrii şi universitate.

CIFRE REALE

Dacă nu verificaţi ce fel de rate ale creşterii analizaţi – generale sau pe cap de locuitor –, perspectiva vă poate fi distorsionată

Când întâlniţi valori ale ratei de creştere, trebuie să verificaţi dacă ele sunt generale sau pe cap de locuitor. Poate părea ceva evident, dar în caz contrar puteţi avea o imagine distorsionată asupra lumii.

Dacă monitorizaţi creşterea unei singure economii într-o perioadă relativ scurtă, să spunem câteva trimestre sau câţiva ani, nu este grav dacă folosiţi rata de creştere generală în loc de rata de creştere pe cap de locuitor. Dar când comparaţi economii diferite pentru o perioadă relativ lungă, este important să folosiţi ratele de creştere pe cap de locuitor. Între 2000 şi 2010, PIB-ul a crescut într-un ritm de 1,6% în SUA şi 1,0% în Germania. Cu aceste cifre, puteţi crede că SUA s-au descurcat substanţial mai bine decât Germania. Totuşi, în aceeaşi perioadă populaţia a crescut într-un ritm de 0,9% în SUA şi de -0,1% în Germania, adică situaţia din Germania a fost de fapt mai bună în termenii ratei pe cap de locuitor - 1,1% ritm de creştere pe an, faţă de 0,7% în SUA[4].

De ce o rată de creştere de 6% este un „miracol"

Teoretic, nu există o limită superioară a ratei de creştere a unei economii. Practic, creşterea unei economii nu este un proces simplu.

În capitolul 3 am văzut că rata de creştere a producţiei anuale pe cap de locuitor era aproape zero pretutindeni până la sfârşitul secolului al XVIII-lea. Revoluţia Industrială a determinat o creştere de 1% pe an, „capitalismul Epocii de Aur" a marcat o creştere de 3-4% pe an. Economiile est-asiatice au înregistrat rate de creştere de 8-10% pe an pe durata dezvoltării maxime din perioada „miraculoasă", de trei sau patru decenii.

În general, regula empirică este că o rată de creştere a producţiei pe cap de locuitor de peste 3% este bună, în timp ce tot ce depăşeşte 6% intră în sfera „miracolului" Orice creştere substanţială peste 10% într-un interval mai lung de timp (de pildă, cel puţin un deceniu) este posibilă doar prin descoperirea unor zăcăminte naturale bogate, precum în cazul Guineei Ecuatoriale discutat mai sus, sau după refacerea în urma unui război, aşa cum s-a întâmplat în Bosnia şi Herţegovina în ultimii 15 ani.

Puterea ratelor compuse

Ratele de creştere pe care le folosim sunt *rate compuse* (sau rate exponenţiale), adică producţia mărită din fiecare an (ori trimestru sau orice perioadă este folosită ca unitate de măsură) se adaugă la producţia existentă. Dacă o economie de 100 de miliarde de dolari creşte într-un ritm mediu de 10% timp de zece ani, producţia sa *nu* va creşte automat cu 10 miliarde de dolari în fiecare an şi mărimea economiei *nu* va ajunge implicit la 200 de miliarde de dolari după zece ani. O rată de creştere de 10% în primul an creşte producţia la 110 miliarde de dolari, dar creşterea de 10% din al doilea an se aplică celor 110 miliarde de dolari, nu celor 100 de miliarde de dolari, astfel încât producţia rezultată la sfârşitul celui de-al doilea an este de 121 de miliarde de dolari, şi nu de 120 de miliarde. Continuând astfel, la sfârşitul perioadei de zece ani, economia va fi de 259 de miliarde de dolari, şi nu de 200 de miliarde de dolari.

Folosirea ratelor compuse demonstrează că ceea ce poate să pară o diferenţă relativ mică între ratele de creştere poate să creeze un decalaj mare, dacă este susţinută pentru o perioadă suficientă. Dacă o ţară creşte cu 3% pe an şi o alta creşte cu 6% pe an timp de un an, decalajul nu este mare. Dacă totuşi această diferenţă se menţine 40 de ani, economia cu o creştere mai rapidă va deveni de 10,3 ori mai bogată, în timp ce economia cu un ritm mai mic de creştere îşi va creşte venitul de doar 3,3 ori. Înainte să-şi dea seama, cetăţenii acestor două ţări ar trăi în lumi cu niveluri de confort şi de oportunitate complet diferite.

Regulile generale care ne permit să ne imaginăm viitorul pe baza ratei de creştere de astăzi sunt utile. Dacă aveţi rata de creştere economică a unei ţări şi doriţi să ştiţi în cât timp economia acesteia se va dubla, împărţiţi 70 la rata de creştere. Astfel, dacă o ţară creşte cu 1% pe an, îşi va dubla producţia totală în 70 de ani, în timp ce o economie care creşte cu 6% va avea nevoie de 11-12 ani pentru a se dubla.

Spre deosebire de creşterea economică, dezvoltarea economică nu poate fi măsurată printr-un singur indicator

În capitolul 6 am văzut că însăşi cifra producţiei generale nu poate fi total obiectivă. Dar, date fiind statisticile producţiei, ritmul creşterii sale este simplu de calculat. Prin contrast, nu există o singură cifră care ne permite să măsurăm dezvoltarea economică, definită ca o creştere a capacităţilor de producţie.

Există mai mulţi indici ai capacităţilor de producţie (cu nume diferite), publicate de organizaţii internaţionale, inclusiv ONUDI, OCDE, Banca Mondială şi Forumul Economic Mondial. Aceşti indici sunt formaţi din zeci de indicatori diferiţi despre care se crede că dezvăluie diverse aspecte ale capacităţilor de producţie ale unei ţări. Cel mai adesea sunt folosiţi indicatorii care privesc structura producţiei (de exemplu, cota de industrii cu tehnologii superioare din totalul producţiei), infrastructura (de exemplu, conexiunile la internet cu bandă largă pe cap de locuitor), abilităţile (de exemplu, procentul de muncitori cu studii superioare) şi activităţile de inovare (de exemplu, cheltuielile pentru cercetare şi dezvoltare ca procent din PIB sau numărul brevetelor pe cap de locuitor).

Totuşi, deoarece sunt formate din elemente atât de diferite, aceşti indici sunt dificil de interpretat. Prin urmare, dacă nu sunteţi economist de profesie, mai bine folosiţi indicatori mai simpli, mai uşor de interpretat. În continuare voi vorbi despre doi astfel de indicatori.

Cota investiţiilor din PIB este indicatorul-cheie al dezvoltării unei ţări

Pentru a putea fi folosite, majoritatea tehnologiilor trebuie să ia forma unui *capital fix*, adică maşini şi structuri (de exemplu, clădiri, căi ferate). Astfel, fără investiţii mari în capitalul fix – formarea brută a capitalului fix (FBCF)* –, o economie nu îşi poate dezvolta potenţialul productiv. Astfel, *raportul investiţiilor* (FBCF/PIB) este un bun indicator al potenţialului său de dezvoltare. Într-adevăr, relaţia pozitivă dintre raportul investiţiilor

* Termenul „brut" înseamnă aici că nu luăm în calcul deprecierea capitalului, aşa cum am explicat în capitolul 6.

unei ţări şi rata sa de creştere economică este una dintre puţinele relaţii necontestate din ştiinţele economice.

Dacă ne referim la întreaga lume, raportul investiţiilor este de aproximativ 20-22%. Dar există variaţii internaţionale foarte mari. În China, acest procent s-a situat la un uluitor 45% în ultimii câţiva ani. La cealaltă extremă, procentul investiţiilor poate fi de 2% în unii ani în ţări precum Republica Centrafricană sau Republica Democratică Congo, deşi în mod obişnuit acestea reuşesc să atingă 10%.

Nicio economie nu a avut rate de creştere „miraculoase" (adică peste 6% pe an pe cap de locuitor) într-o oarecare perioadă fără să investească mai puţin de 25% din PIB. În momentele de apogeu ale unei astfel de creşteri, ţările investesc cel puţin 30% din PIB. Raportul investiţiilor a depăşit 35% în Japonia la sfârşitul anilor 1960 şi începutul anilor 1970. În timpul creşterii sale „miraculoase" de după anii 1980, rata investiţiilor din China a fost de cel puţin 30% şi a ajuns la 40% în ultimul deceniu.

Aşadar, un procent mai mare de investiţii este întotdeauna un lucru bun. Prin definiţie, investiţiile se fac în detrimentul consumului de astăzi şi astfel al standardului de viaţă, fie chiar şi în speranţa obţinerii unui consum mai mare în viitor. Prin urmare, se poate vorbi despre investiţii în exces, deşi cât de mult înseamnă prea mult depinde de preţul pe care îl puneţi pe venitul viitor în raport cu cel de astăzi (acest lucru este cunoscut ca *preferinţă de timp*). Cu toate acestea, procentul investiţiilor – şi evoluţia sa în timp – este cel mai bun indicator al modului în care o ţară îşi dezvoltă capacităţile de producţie şi astfel economia.

Valoarea investiţiilor în cercetare şi dezvoltare este un bun indicator pentru ţările mai bogate

Un alt indicator simplu, dar util al dezvoltării economice, mai ales în cazul ţărilor cu niveluri mai ridicate ale venitului, este procentul din PIB alocat cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare – şi evoluţia sa în timp[5].

Ţările bogate cheltuiesc un procent mult mai mare din PIB pentru cercetare şi dezvoltare decât ţările sărace. Media OCDE este de 2,3%, câteva ţări cheltuind peste 3% din PIB în această direcţie* Finlanda şi Coreea de Sud sunt în fruntea listei. Aceste două ţări impresionează mai ales prin faptul că au mărit procentul din PIB alocat cercetării şi dezvoltării foarte rapid în ultimele decenii şi au realizat un progres remarcabil în industriile de înaltă tehnologie.

Cele mai multe ţări în curs de dezvoltare nu alocă practic nimic pentru cercetare şi dezvoltare. Procentele sunt 0,1% în Indonezia, 0,2% în Columbia şi 0,5% în Kenya. China a alocat 1,5% în 2009, dar a mărit rapid acest procent, ceea ce sugerează că acumulează rapid capacităţi de a genera noi tehnologii[6].

Industrializarea şi dezindustrializarea

Din punct de vedere teoretic, putem obţine dezvoltare economică prin creşterea capacităţilor noastre de producţie în orice activitate economică, inclusiv agricultura şi serviciile. În

* În 2010, Finlanda cheltuia 3,9% din PIB pe cercetare şi dezvoltare, urmată îndeaproape de Coreea, cu 3,7%. Suedia (3,4%), Japonia (3,3%), Danemarca (3,1%), Elveţia (3%), SUA (2,9%) şi Germania (2,8%) sunt alte economii cu cheltuieli pentru cercetare şi dezvoltare mari ca procent din PIB.

practică, în cea mai mare parte a cazurilor, dezvoltarea economică s-a realizat prin intermediul industrializării sau, mai precis, prin dezvoltarea industriilor prelucrătoare* Albert Einstein avea cu siguranţă dreptate când spunea: „Teoretic, teoria şi practica sunt la fel. Practic, ele nu sunt"

Mecanizarea şi procesele chimice facilitează creşterea productivităţii în industriile prelucrătoare

Creşterea productivităţii este mult mai uşoară în industriile prelucrătoare decât în alte activităţi economice, precum agricultura şi serviciile. Activităţile de prelucrare sunt mai puţin limitate de natură şi se pretează mult mai uşor mecanizării şi procesării chimice.

Productivitatea agricolă depinde foarte mult de mediul fizic, precum terenul agricol, clima şi solul. Este de asemenea în mare măsură limitată de timp. Au fost dezvoltate moduri impresionante de a depăşi aceste constrângeri naturale, precum irigaţiile, reproducerea selectivă şi chiar ingineria genetică, dar acestea au limitări clare. Nimeni nu a dezvoltat un mod de a face grâul să crească în şase minute în loc de şase luni, aşa cum ar fi trebuit să se întâmple dacă productivitatea culturilor de grâu ar fi crescut la fel de rapid ca producţia acelor cu gămălie în ultimele două secole şi jumătate.

Prin natura lor, multe activităţi din sectorul serviciilor nu sunt afectate de creşterile productivităţii. În unele cazuri, chiar creşterea productivităţii ar distruge produsul în sine; un cvartet de coarde nu îşi poate tripla productivitatea cântând o piesă de 27 de minute în doar 9. În cazul altor servicii, productivitatea aparent mai mare se poate datora scăderii calităţii produsului. Multe creşteri ale productivităţii serviciilor de vânzări din ţări precum SUA şi Marea Britanie s-au obţinut prin scăderea calităţii serviciului în sine - mai puţini vânzători, drumuri mai lungi până la supermarketuri, timpi mai lungi de aşteptare pentru livrări şi aşa mai departe. Criza financiară globală din 2008 a dezvăluit că o mare parte a creşterii recente a productivităţii din sectorul finanţelor s-a realizat prin scăderea calităţii produselor - adică s-au creat produse mult prea complexe, mai riscante şi chiar frauduloase.

„Centrul de studii" al economiei

Sectorul manufacturier a fost „centrul de studii" al capitalismului. Furnizând *mijloace de producţie* (de exemplu, maşini, echipamente de transport), a răspândit capacităţi de producţie mai mari în alte sectoare ale economiei, fie acestea alte industrii prelucrătoare care produc *bunuri de consum* (de exemplu, maşini de spălat, cereale pentru micul dejun), agricultura sau serviciile.

Multe dintre inovaţiile organizaţionale din industriile prelucrătoare au fost transferate în alte sectoare, mai ales în cel al serviciilor, şi le-a crescut productivitatea. Restaurantele de tip fast-food, precum McDonald's, folosesc tehnici de „fabrică", transformând gătitul într-o sarcină de asamblare. Unii livrează chiar mâncarea pe o bandă transportoare, aşa cum se întâmplă în restaurantele *kaiten-zushi* (Yo! Sushi, pentru cei care locuiesc în Marea Britanie). Lanţurile mari de magazine - supermarketuri, magazine de îmbrăcăminte

* Industria include sectoare precum mineritul, generarea de electricitate şi furnizarea de gaze naturale, dar şi industriile prelucrătoare. Unele statistici sunt disponibile doar pentru „industrie" ca întreg, şi nu doar pentru „industriile prelucrătoare".

sau comercianţi online – aplică tehnici de management al inventarului moderne, dezvoltate în industriile prelucrătoare.

Chiar şi în sectorul agricol, productivitatea a crescut în unele ţări, precum Olanda (al treilea cel mai mare exportator de produse agricole din lume, după SUA şi Franţa), prin aplicarea cunoştinţelor organizaţionale din industriile prelucrătoare, precum alimentarea controlată pe calculator.

Ascensiunea societăţii postindustriale ?

În ultimii ani e la modă să afirmi că industriile prelucrătoare nu prea mai contează, fiindcă am intrat în era *societăţii postindustriale*.

În primele zile ale industrializării, mulţi au presupus că sectorul manufacturier avea să continue să crească. Şi lucrurile aşa au stat, aparent, multă vreme. Procentul industriilor prelucrătoare, atât din producţia totală, cât şi din locurile de muncă, creştea aproape constant în majoritatea ţărilor. Totuşi, din anii 1960, unele ţări au început să înregistreze dezindustrializarea – o scădere a procentului industriilor prelucrătoare şi o creştere corespunzătoare a procentului serviciilor, atât în producţia totală, cât şi în locurile de muncă. Acest fenomen a adus în prim-plan discuţiile despre o societate postindustrială. Mulţi economişti au afirmat că, datorită creşterii veniturilor noastre, începem să solicităm servicii, precum mâncatul în oraş şi vacanţele în străinătate, într-o măsură relativ mai mare decât produse manufacturate. Scăderea cererii relative pentru produse manufacturate reduce rolul acestui sector, fapt reflectat de producţia mai scăzută şi de procentul ocupării forţei de muncă în sector.

Acest punct de vedere a fost popular în anii 1990, odată cu inventarea internetului şi presupusa apariţie a „economiei cunoaşterii" Mulţi au afirmat că abilitatea de a produce cunoaştere, şi nu obiecte, era acum vitală şi serviciile bazate pe cunoaştere, de valoare superioară, precum consultanţa din sectorul finanţelor şi managementului, aveau să devină sectoarele principale în ţările bogate care experimentau dezindustrializarea. Industriile prelucrătoare (*bricks and mortar*) erau considerate activităţi de rang secund, care puteau fi transferate în ţările în curs de dezvoltare cu forţă ieftină de muncă, precum China.

Mai recent, chiar şi unele ţări în curs de dezvoltare au introdus în discursul oficial economia postindustrială. Au început să creadă că, odată cu apariţia economiei postindustriale, ar putea să sară peste etapa industrializării şi să se îmbogăţească prin intermediul serviciilor. Ele privesc spre India, despre care se presupune că a devenit – prin succesul înregistrat cu exportul unor servicii precum software, contabilitate şi interpretarea imagisticii medicale – „biroul lumii" pentru „atelierul lumii" al Chinei (titlu conferit iniţial Marii Britanii după Revoluţia Industrială).

Dezindustrializarea nu presupune că producem mai puţine bunuri manufacturate

Deşi mulţi oameni, inclusiv factori de decizie importanţi, au fost seduşi de discursul societăţii postindustriale, acesta este extrem de înşelător. Majoritatea ţărilor bogate au devenit, într-adevăr, „postindustriale" sau „dezindustrializate" în termenii locurilor de muncă; un procent tot mai mic din forţa de muncă din aceste ţări munceşte în fabrici, şi nu în magazine şi birouri. În majoritatea ţărilor, deşi nu în toate, acest lucru a fost însoţit de o scădere a procentului bunurilor manufacturate din producţia naţională.

Dar aceste ţări nu produc neapărat mai puţine bunuri manufacturate în termeni absoluţi. O mare parte a acestei scăderi aparente este cauzată de scăderea preţurilor acestor bunuri, în comparaţie cu preţurile serviciilor. Motivul este creşterea mai rapidă a productivităţii în producerea lor. Gândiţi-vă cât s-au ieftinit calculatoarele şi telefoanele mobile (păstrându-se calitatea), în comparaţie cu costul unei tunsori sau al unei cine în oraş. Când acest efect relativ al preţurilor este luat în calcul, iar cotele sectoarelor diferite sunt recalculate în *preţuri constante* (adică aplicând preţurile din primul an la cantităţile produse în anii următori), în loc de *preţuri curente* (preţurile de astăzi), procentul bunurilor manufacturate nu a scăzut foarte mult în majoritatea ţărilor bogate. Chiar a crescut în unele ţări, după cum voi arăta mai târziu.

O parte a dezindustrializării este cauzată de „iluzii optice"

Amploarea dezindustrializării a fost exagerată de asemenea din cauza „iluziilor optice" create de modul în care sunt alcătuite statisticile. Multe servicii furnizate în interiorul firmelor manufacturiere (de exemplu, cateringul, serviciile de securitate, unele activităţi de design şi inginerie) sunt acum *externalizate*, adică furnizate de companii independente (în ţară sau în străinătate; în al doilea caz, fenomenul se numeşte activitate de tip *off-shore*). Acest lucru creează iluzia că serviciile au devenit mai importante decât sunt de fapt. Serviciile externalizate sunt aceleaşi activităţi. Dar ele se iau în calcul ca parte a producţiei de servicii, şi nu ca parte a producţiei industriilor prelucrătoare.

În plus, observând scăderea procentului bunurilor manufacturate din producţia lor, unele astfel de firme au solicitat să fie reîncadrate ca firme de servicii, deşi au încă activităţi prelucrătoare. Un raport al guvernului britanic estimează că până la 10% din scăderea locurilor de muncă din industriile prelucrătoare dintre 1998 şi 2006 din Marea Britanie ar putea fi cauzată de acest „efect al reîncadrării"[7]

Fabricarea lucrurilor încă mai contează

Perspectiva conform căreia lumea a intrat într-o nouă eră a „economiei cunoaşterii", în care să fabrici lucruri nu conferă cine ştie ce valoare, se bazează pe o interpretare a istoriei fundamental greşită. Am trăit *întotdeauna* într-o economie a cunoaşterii. Întotdeauna calitatea cunoştinţelor implicate, mai mult decât natura fizică a bunurilor produse (adică dacă sunt bunuri fizice sau servicii intangibile), a fost cea care a făcut mai bogate ţările industrializate. Argumentarea acestei idei devine clară dacă vă amintiţi că prelucrarea lânii, unul dintre sectoarele cel mai înalt tehnologizate până în secolul al XVIII-lea, este acum unul dintre sectoarele în care tehnologiile utilizate sunt modeste. Să ne amintim că „nu există sectoare condamnate, ci doar tehnologii demodate", formula elocventă a unui ministru francez al Industriei[8].

Recent, productivitatea unor activităţi din sectorul serviciilor, precum finanţele şi transportul, a înregistrat creşteri mari, ceea ce i-a făcut pe unii oameni să afirme că ţările pot să genereze dezvoltare economică pe baza unor astfel de servicii. Ca şi Marea Britanie, ele pot exporta servicii scumpe şi pot folosi câştigurile provenite de pe urma lor pentru a cumpăra produsele manufacturate necesare din străinătate. Această strategie poate să funcţioneze o vreme. În decurs de aproximativ un deceniu înainte de criza financiară din 2008, Marea Britanie a reuşit, într-adevăr, să genereze o rată de creştere economică mulţumitoare, în ciuda unui proces rapid de dezindustrializare şi datorită unei industrii

financiare înfloritoare. Dar criza din 2008 ne-a amintit dur că o mare parte a încrederii în servicii ca noul motor al creşterii economice a fost iluzorie.

În plus, multe dintre aceste servicii cu productivitate ridicată sunt „servicii de producător", precum ingineria, designul sau consultanţa din sectorul managementului, pentru care principalii clienţi sunt firmele de bunuri manufacturate. Astfel, o bază a industriilor prelucrătoare mai slabă va avea ca efect în cele din urmă scăderea calităţii acestor servicii, fapt care le va îngreuna exportul.

CIFRE REALE

Agricultura este încă surprinzător de importantă

Până la sfârşitul secolului al XIX-lea, agricultura era principalul punct de sprijin al economiei în aproape toate ţările[9]. Chiar şi în multe dintre ţările bogate de astăzi, aproape trei sferturi din oameni munceau în agricultură până acum câteva generaţii. În 1870, 72% din forţa de muncă era angajată în agricultură în Suedia. Procentul corespondent era de 73% în Japonia, în 1885.

Fiind un sector cu o productivitate mai scăzută decât industriile prelucrătoare sau serviciile, agricultura a reprezentat rareori mai mult de jumătate din producţia naţională, chiar şi atunci când majoritatea oamenilor munceau în acest sector. În 1870, agricultura reprezenta 50% din producţia naţională a Danemarcei şi 47% din cea a Suediei. Agricultura Coreei de Sud a alcătuit 47% din producţia naţională până în 1953.

Astăzi, agricultura joacă un rol minor, atât în termenii producţiei naţionale, cât şi ai ocupării forţei de muncă în ţările bogate. Doar 1-2% din PIB-ul lor este produs în agricultură, în timp ce doar 2-3% din populaţie munceşte în sector. Acest lucru a fost posibil deoarece productivitatea agricolă din aceste ţări a crescut enorm în ultimul secol. Faptul că SUA, Franţa şi Olanda – şi nu unele economii mari în curs de dezvoltare, precum India sau Indonezia – sunt primii trei exportatori de produse agricole din lume este o dovadă a productivităţii agricole mari din ţările bogate.

În multe ţări în curs de dezvoltare mai sărace, agricultura este încă foarte importantă. În câteva dintre cele mai sărace ţări, mai mult de jumătate din producţia totală este dată de agricultură* Chiar şi în ţările în curs de dezvoltare mai bogate, agricultura reprezintă încă 20-40% din producţia naţională.

Agricultura joacă un rol şi mai important când ne referim la ocuparea forţei de muncă. În agricultură sunt angajaţi 80-90% din locuitorii unora dintre cele mai sărace ţări, precum Burundi (92%), Burkina Faso (85%) şi Etiopia (79%). În ciuda industrializării impresionante a Chinei din ultimele trei decenii, 37% din populaţia sa lucrează încă în agricultură.

Manufacturile în ţările bogate sunt mai puţin importante ca înainte...

În momentele lor de vârf (între anii 1950 şi 1970, în funcţie de ţară), aproape 40% din forţa de muncă din ţările pe atunci industrializate ale Europei Occidentale şi SUA muncea în sectorul manufacturier. Cifra a atins aproape 50%, dacă luăm în considerare industriile în ansamblu.

---

* Conform Băncii Mondiale, aceste ţări sunt, în 2009, Sierra Leone (59%), Liberia (58%), Republica Centrafricană (57%) şi Etiopia (51%).

Astăzi, în majoritatea ţărilor bogate, mai puţin de 15% din populaţie munceşte în sectorul manufacturier. Excepţie fac unele ţări precum Taiwan, Slovenia şi Germania, unde peste 20% din populaţie este angajată încă în acest sector* În unele dintre ele, precum Marea Britanie, Olanda, SUA şi Canada, se înregistrează doar 9-10%.

Scăderea ocupării forţei de muncă în sectorul manufacturilor a fost însoţită de o scădere a procentului acestuia din producţia naţională. În unele ţări, precum Austria, Finlanda şi Japonia, bunurile manufacturate reprezentau aproximativ 25% din PIB până în anii 1970. Astăzi, în niciuna dintre ţările mai bogate nu reprezintă mai mult de 20%[10].

...dar sunt încă mult mai importante decât se crede

Am explicat mai sus că declinul aparent al procentului bunurilor manufacturate din PIB este cauzat de o creştere mai rapidă a productivităţii din sector, ceea ce face ca produsele manufacturate să fie relativ mai ieftine în comparaţie cu alte lucruri (servicii şi produse agricole). Adică procentul bunurilor manufacturate poate fi foarte diferit, în funcţie de modul de calcul - în preţuri constante (preţurile de la începutul perioadei la care ne referim) sau preţuri curente.

În ultimele două decenii, în unele ţări bogate, precum Germania, Italia şi Franţa, scăderea procentului bunurilor manufacturate din PIB a fost destul de mare în preţuri curente (cu 20% în Germania, cu 30% în Italia şi cu 40% în Franţa), dar nu foarte mare calculată în preţuri constante (cu mai puţin de 10% în toate cele trei ţări)[11]. În unele ţări bogate, procentul bunurilor manufacturate a crescut de fapt, dacă îl calculăm în preţuri constante: în SUA şi Elveţia, a crescut cu aproximativ 5% în ultimele două decenii[12]; în Finlanda şi Suedia, chiar cu 50% în ultimele câteva decenii[13].

O excepţie importantă o reprezintă Marea Britanie, unde procentul bunurilor manufacturate a scăzut impresionant în ultimele două decenii, chiar şi în preţuri constante[14]. Acest lucru sugerează că dezindustrializarea Marii Britanii a fost în mare măsură rezultatul unui declin absolut al industriei sale prelucrătoare mai mult din cauza pierderii competitivităţii, şi nu a efectului preţului relativ creat de diferenţialele ratelor de creştere a productivităţii.

Dezindustrializarea „prematură" din ţările în curs de dezvoltare

În ultimele trei decenii, multe ţări în curs de dezvoltare au cunoscut o „dezindustrializare" prematură. Cu alte cuvinte, procentul bunurilor manufacturate (şi al industriei în general) din producţia naţională şi din ocuparea forţei de muncă a început să scadă într-o etapă mult mai timpurie a dezvoltării lor economice decât a fost cazul ţărilor bogate.

Procentul bunurilor manufacturate din PIB-ul Americii Latine a crescut de la 25% la mijlocul anilor 1960 la 27% la sfârşitul anilor 1980, iar de atunci a scăzut impresionant. Valoarea este de doar 17% astăzi. În Brazilia, uzina industrială a continentului, dezindustrializarea a fost chiar mai impresionantă. Procentul bunurilor manufacturate din PIB a scăzut de la 34% la mijlocul anilor 1980 la 15% astăzi. În Africa Subsahariană, procentul a scăzut de la 17-18% în anii 1970 şi o mare parte a anilor 1980 la 12% astăzi[15].

Această dezindustrializare prematură este în mare parte efectul politicilor neoliberale implementate în aceste ţări după anii 1980 (vezi capitolul 3)[16]. Liberalizarea bruscă a comerţului a distrus segmente întregi din industriile prelucrătoare din aceste ţări.

* Procentele erau, în 2011, 28% în Taiwan, 23% în Slovenia şi 20% în Germania.

Liberalizarea financiară a permis băncilor să redirecționeze creditele spre consumatori (mai profitabil), în detrimentul producătorilor. Politicile orientate spre controlul inflației, precum creșterea ratelor dobânzii și supraevaluarea valutelor, au contribuit la agonia firmelor manufacturiere prin scumpirea creditelor și îngreunarea exporturilor.

Povești de succes bazate pe servicii ? Elveția, Singapore și India

Când se vorbește despre economia postindustrială, oamenii menționează frecvent Elveția și Singapore ca exemple ale poveștii de succes bazate pe servicii. Oare nu au demonstrat aceste țări - se spune - că te poți îmbogăți - foarte mult - prin servicii precum finanțele, turismul și tranzacțiile ?

De fapt, aceste două țări demonstrează tocmai contrariul. Conform datelor ONUDI, în 2002, Elveția a avut cea mai mare valoare adăugată în producția manufacturată pe cap de locuitor din lume - cu 24% mai mare decât cea a Japoniei. În 2005 s-a situat pe locul doi, după Japonia. Singapore s-a situat pe locul al treilea în acel an. În 2010, Singapore a fost pe primul loc, producând cu 48% mai multă valoare adăugată în sectorul manufacturier pe cap de locuitor decât SUA. Elveția s-a situat pe locul trei, după Japonia. Elveția a produs cu 30% mai multă valoare adăugată în sectorul manufacturier decât SUA în acel an.

Afirmația conform căreia India a demonstrat că țările pot sări peste etapa industrializării și pot deveni prospere cu ajutorul sectorului serviciilor este foarte exagerată. Înainte de 2004, India avea un *deficit comercial* în servicii (adică importa mai multe servicii decât exporta). Între 2004 și 2011 a înregistrat, într-adevăr, un *surplus comercial* (opusul deficitului comercial) în servicii, dar nu a fost decât echivalentul a 0,9% din PIB, acoperind doar 17% din deficitul său comercial în bunuri (5,1% din PIB). Cu greu poate fi considerată o poveste de succes bazată pe servicii.

Rămânem fără planetă? Sustenabilitatea din perspectiva protecției mediului

Trebuie să luăm foarte în serios constrângerile de mediu

Înainte de a părăsi lumea producției, trebuie să abordăm problema îngrijorătoare a limitărilor impuse de mediul înconjurător creșterii economice. Nu există nicio îndoială că schimbările climaterice, cauzate în principal de producția noastră materială și activitățile de consum, amenință existența oamenilor. În plus, multe resurse nonregenerabile (precum petrolul și minereurile) se epuizează rapid. Chiar și capacitatea planetei de a produce resurse regenerabile, precum culturile agricole sau forestiere, poate fi depășită ca viteză de creșterea cererii lor. Date fiind toate acestea, vom rămâne „fără planetă" dacă nu găsim mijloace prin care să controlăm impactul activităților noastre economice asupra mediului.

Oare nu înseamnă acest lucru că ar trebui să oprim dezvoltarea economică, pe care am definit-o ca pe o creștere a capacităților noastre de a produce ? Dacă așa este, nu anulează acest lucru multe dintre afirmațiile făcute până acum în acest capitol ?

Dezvoltările tehnologice pot fi atât soluţii, cât şi cauze ale problemelor de mediu...

Era probabil 1975 sau 1976, fiindcă aveam 12-13 ani. Am dat peste *The Limits to Growth*, cartea unui autor cu nume curios, Club of Rome (Clubul de la Roma). Frunzărind-o, deşi nu am putut să o înţeleg pe deplin, am fost foarte deprimat. Autorul afirma că lumea va rămâne fără petrol în jur de 1992. Deci chiar înainte să împlinesc 30 de ani, mă gândeam, ar trebui să încep să merg cu căruţa cu boi şi să ard lemne ca să mă încălzesc? Părea extrem de nedrept, mai ales că familia mea se mutase într-o casă cu încălzire centralizată pe bază de petrol cu doar cinci sau şase ani înainte.

Predicţia Clubului de la Roma s-a dovedit exactă. *Am rămas* fără petrol – adică fără petrolul accesibil cu tehnologiile din anii 1970. Dar consumăm încă petrol în cantităţi uriaşe deoarece am devenit mult mai eficienţi în localizarea şi extracţia lui din locuri care pur şi simplu nu erau accesibile acum 40 de ani, mai ales prin foraj marin.

Tehnologia nu doar ne oferă acces la resurse inaccesibile altă dată, ci şi extinde definiţia resurselor. Valurile mării, considerate înainte doar o forţă distructivă care trebuia învinsă, au devenit o resursă importantă de energie, graţie dezvoltării tehnologice. Columbit-tantalitul era în trecut un minereu rar cu o valoare relativ scăzută până în anii 1980. Astăzi este unul dintre cele mai valoroase minereuri din lume – atât de valoros, încât se spune că multe grupuri de rebeli din Republica Democratică Congo îşi finanţează războaiele cu munca sclavilor în minele de columbit-tantalit. Tantalitul este ingredientul-cheie în fabricarea unor componente ale telefoanelor mobile şi altor produse electronice.

La un nivel mai puţin impresionant, dezvoltarea tehnologică ne permite să producem resurse regenerabile cu o mai mare eficienţă. Aşa cum am subliniat mai sus în acest capitol, în ultimul secol, capacitatea omenirii de a produce hrană – şi alte materii naturale brute (de exemplu, bumbacul) – a crescut enorm datorită mecanizării, folosirii produselor chimice, reproducerii selective şi ingineriei genetice. Am ajuns de asemenea mai eficienţi în folosirea resurselor date. Motoarele maşinilor şi avioanelor şi centralele termice folosesc mai puţin petrol şi cărbune pentru a obţine aceeaşi cantitate de energie. Reciclăm un procent tot mai mare din materialele noastre.

...dar soluţiile tehnologice au anumite limitări

Oricât de repede se dezvoltă tehnologiile noastre, există încă limitări clare ale disponibilităţii resurselor nonregenerabile, inclusiv substanţele naturale care urmează să devină resurse.

Nu vom rămâne complet fără vreuna dintre resursele majore în viitorul apropiat. Dar disponibilitatea lor în scădere le poate face un lux pentru cei mai săraci, ameninţându-le bunăstarea sau chiar existenţa. Preţul tot mai mare al apei afectează deja persoanele sărace din cauza creşterii numărului de boli transmise prin apa contaminată şi a reducerii recoltelor agricole. Preţurile mai mari la hrană ar duce la răspândirea foametei şi malnutriţiei. Combustibilii mai scumpi ar creşte numărul deceselor în rândul bătrânilor pe timp de iarnă, chiar şi în ţările mai bogate. Ca în lumea romanului SF al lui Neal Stephenson, *Era de diamant*, săracii se pot vedea nevoiţi să se descurce cu substitute sintetice insuficiente fabricate cu ajutorul nanotehnologiei în locul unor materiale naturale.

Mult mai urgentă, bineînţeles, este provocarea climatică, ale cărei consecinţe se simt deja şi care, cu siguranţă, va deveni extrem de gravă, dacă nu catastrofală, în generaţiile

următoare. Şi, date fiind toate acestea, este extrem de puţin probabil, dacă nu imposibil din punct de vedere logic, ca omenirea să reuşească să inventeze la timp o soluţie pur tehnologică la schimbarea climatică, iar aceasta să nu presupună o transformare semnificativă a stilului nostru de viaţă.

Ţările în curs de dezvoltare au încă nevoie de o mai mare dezvoltare economică pentru creşterea nivelului de trai şi pentru a se adapta mai bine la schimbările de mediu

Afirmaţiile de mai sus nu presupun că trebuie să oprim dezvoltarea economică, mai ales în cazul ţărilor în curs de dezvoltare. Deocamdată, ţările în curs de dezvoltare au încă nevoie de o producţie mai mare – creştere economică –, cu condiţia ca aceasta să nu fie însuşită în întregime de o mică minoritate. Un venit mai mare pentru aceste ţări nu este echivalent doar cu un alt televizor, ci cu munca în condiţii mai puţin dure şi mai puţin periculoase, combaterea mortalităţii infantile, o viaţă mai lungă, boli mai puţine şi aşa mai departe. Astfel de schimbări ar fi mai sustenabile dacă ar decurge din dezvoltarea economică (creşterea capacităţilor lor de producţie), şi nu dintr-o simplă creştere, dar chiar şi creşterea creată de descoperirea unor resurse abundente ar fi valoroasă pentru aceste ţări.

Ţările în curs de dezvoltare trebuie de asemenea să-şi mărească capacităţile de producţie pentru a putea face faţă consecinţelor schimbărilor de mediu (*adaptarea climatică* este termenul tehnic). Din cauza climatului lor, localizării şi geografiei, multe ţări în curs de dezvoltare vor suferi impactul violent al încălzirii globale, în ciuda faptului că sunt prea puţin responsabile de această situaţie. Cu toate acestea, tocmai ele au cea mai redusă posibilitate de a face faţă unui astfel de impact* Pentru a face faţă consecinţelor schimbărilor climatice, ţările sărace trebuie să deţină tehnologii superioare şi capacităţi organizaţionale care nu pot fi însuşite decât prin dezvoltare economică.

Este cât se poate de necesar ca ţările cel mai puţin dezvoltate să înregistreze o creştere economică şi o dezvoltare mai mare, deoarece creşterea venitului lor la un anumit nivel (de pildă, unde se situează China astăzi) ar avea cel mult o importanţă marginală pentru schimbările de mediu, conform, de exemplu, discuţiilor privind cadrul Greenhouse Developmnent Rights (GDR), dezvoltat de două think-tankuri, Eco-Equity şi Stockholm Environmental Institute[17].

Ţările bogate trebuie să-şi dezvolte economiile în continuare, dar să-şi schimbe radical producţia şi priorităţile consumului

Dat fiind faptul că ele consumă deja cea mai mare parte a resurselor lumii şi că au cu mult mai puţine nevoi de a creşte consumul, ţările bogate trebuie să şi-l reducă, dacă dorim să limităm gravitatea schimbărilor de mediu. Dar reducerea consumului agregat

---

* Pentru determinarea impactului unui dezastru natural, intensitatea fizică a acestuia este mult mai puţin importantă decât adaptabilitatea comunităţii umane pe care o afectează. De exemplu, cutremurul din 2010 din Haiti, care a ucis peste 200.000 de oameni şi a traumatizat ţara timp de o generaţie, nu a avut decât intensitatea 7 pe scara Richter, care nu ar fi ucis decât o mână de oameni extrem de ghinionişti din Japonia.

nu implică neapărat scăderea bunăstării oamenilor. În ţări foarte inegale, ca SUA, Marea Britanie şi Portugalia, reducerea inegalităţii va creşte consumul pentru mai mulţi oameni. Chiar şi în societăţile relativ echitabile, bunăstarea poate creşte fără o creştere a consumului, consumând în mod diferit, nu mai mult[18]. O creştere a consumului serviciilor colective, în special transportul public şi facilităţile pentru petrecerea timpului liber, poate creşte bunăstarea reducând resursele irosite în consumul individual fragmentat: timpul pierdut aşteptând în maşină într-un ambuteiaj sau duplicarea serviciilor dintre micile biblioteci private populare în ţări precum Coreea.

Pe lângă reducerea consumului, intensitatea energiei consumate poate fi redusă. Se pot impune anumite cerinţe de eficienţă energetică mai stricte în cazul clădirilor, maşinilor şi echipamentelor electrice. Centrele de cumpărături din afara oraşului şi investiţiile în suburbii ar putea fi descurajate, în timp ce se fac investiţii în transporturi publice mai bune, astfel încât oamenii să conducă mai puţin. Ar putea fi necesare şi transformări culturale dacă dorim ca oamenii să se bucure mai mult de timpul petrecut cu familia şi prietenii, şi nu făcând cumpărături. Continuarea sau chiar intensificarea utilizării energiei nucleare ar trebui permisă în afara zonelor seismice importante (precum Japonia, unele regiuni din SUA şi Chile), ca o măsură temporară, până la trecerea definitivă pe surse de energie regenerabilă[19]

În concluzie, ţările bogate *nu* ar trebui să oprească dezvoltarea economică, cel puţin nu în sensul în care am definit-o în acest capitol. Ele îşi pot mări în continuare capacităţile de producţie, dar le pot folosi nu pentru a creşte consumul material, ci pentru a reduce orele de muncă, producând la fel de mult sau chiar mai mult ca înainte. Ele îşi pot dezvolta – şi transfera în ţările în curs de dezvoltare la preţuri rezonabile – capacităţile de producţie în activităţi care combat schimbările climatice şi alte probleme de mediu, precum tehnologii mai bune pentru regenerarea energiilor, o agricultură mai eficientă, dar mai puţin agresivă pentru mediu şi tehnologii de desalinizare mai ieftine.

Concluzii. De ce trebuie să acordăm mai multă atenţie producţiei

Producţia a fost serios neglijată în ştiinţele economice, dominate de şcoala neoclasică. Pentru majoritatea economiştilor, ştiinţele economice iau sfârşit la poarta fabricii (sau, tot mai mult, la intrarea într-o clădire de birouri), dacă putem spune astfel. Procesul de producţie este considerat previzibil, predeterminat de o „funcţie a producţiei" care specifică clar cantitatea de capital şi muncă necesară pentru a produce un anumit bun.

În măsura în care există un interes faţă de producţie, acesta vizează nivelul cu cel mai mare grad de agregare – creşterea economiei. Conform unei sintagme celebre în acest sens, care provine dintr-o dezbatere despre competitivitatea SUA în anii 1980, *nu* contează dacă o ţară produce chipsuri de cartofi sau microcipuri. Puţină lume recunoaşte faptul că tipuri diferite de activitate economică pot aduce rezultate diferite – nu doar în termeni cantitativi, ci şi, mai important, în termenii modului în care afectează dezvoltarea capacităţii unei ţări de a produce (capacităţile de producţie). Iar în termenii celui de-al doilea efect, sectorul manufacturier are un rol esenţial, deoarece a fost sursa principală a noilor capacităţi tehnologice şi organizaţionale în ultimele două secole.

Din nefericire, odată cu apariţia discursului societăţii postindustriale în lumea ideilor şi odată cu importanţa tot mai mare a sectorului financiar în lumea reală, indiferenţa faţă

de manufacturi s-a transformat în mod evident în dispreţ. În noua „economie a cunoaşterii", manufacturile – se afirmă adesea – sunt activităţi de rang secund, întâlnite numai în ţările în curs de dezvoltare unde salariile sunt mici.

Dar lumea modernă s-a născut în fabrici, şi tot aici se va transforma. Mai mult, chiar şi în presupusa noastră lume postindustrială, serviciile, aşa-zisul nou motor al economiei, nu pot înflori fără un sector puternic al manufacturilor. Faptul că Elveţia şi Singapore, considerate de mulţi oameni exemplele supreme ale prosperităţii bazate pe servicii, sunt două dintre primele trei ţări cele mai industrializate din lume (alături de Japonia) este o dovadă în acest sens.

Contrar opiniei generale, dezvoltarea capacităţilor de producţie, mai ales în sectorul manufacturilor, este crucială dacă dorim să facem faţă celei mai mari provocări a vremurilor în care trăim – schimbările de mediu. Pe lângă schimbarea tiparului consumului lor, ţările bogate trebuie să-şi dezvolte în continuare capacităţile de producţie în sfera tehnologiilor verzi. Fie şi doar pentru a face faţă consecinţelor negative ale schimbării climei, ţările în curs de dezvoltare trebuie să-şi extindă capacităţile tehnologice şi organizaţionale, dintre care multe nu pot fi realizate decât prin industrializare.

Lecturi suplimentare

M. Abramovitz, *Thinking about Growth* (Cambridge : Cambridge University Press, 1989).

F. Ackerman, *Can We Afford the Future ? The Economics of a Warming World* (Londra : Zed Books, 2009).

H.-J. Chang, *23 Things They Don't Tell You about Capitalism* (Londra : Allen Lane, 2010) [*23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism*, Iaşi, Polirom, 2011 – n.t.].

T. Jackson, *Prosperity without Growth : Economics for a Finite Planet* (Londra : Earthscan, 2009).

S. Kuznets, *Modern Economic Growth : Rate, Structure and Speed* (New Haven şi Londra : Yale University Press, 1966).

N. Rosenberg, *Inside the Black Box : Technology and Economics* (Cambridge : Cambridge University Press, 1982).

R. Rowthorn şi J. Wells, *De-industrialization and Foreign Trade* (Cambridge : Cambridge University Press, 1987).

J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (Londra : Routledge, 2010).

Capitolul 8

Probleme la Banca Fiduciară a Fidelității

Finanțele

Michael nu înţelege. Deşi i-a dat înapoi tatălui său tocmai ceea ce provocase toate problemele, lucrurile nu s-au îndreptat la loc. De ce sunt atât de ciudaţi adulţii? Michael dorea să-şi folosească moneda de doi penny ca să cumpere hrană pentru păsări de la bătrâna care stătea pe treptele Catedralei Sfântul Pavel, dar tatăl său l-a făcut să se răzgândească. Tatăl i-a spus că avea să-i arate ce alte lucruri interesante se pot face cu banii lui Michael atunci când el şi copiii (Michael era cu sora sa, Jane) ajung la locul său de muncă.

Când Michael şi Jane au ajuns acolo, un om foarte bătrân, pe nume dl Dawes, „directorii" (aşa cum îi numea el) şi chiar şi tatăl lor au început să vorbească despre depunerea monedei sale de doi penny în Banca Fiduciară a Fidelităţii Dawes, Tomes, Mousley, Grubbs (ce mai nume). Ei spuneau că aceşti bani aveau să-l facă o parte dintr-o mulţime de lucruri despre care nu a auzit niciodată, aflate în locuri ciudate – „căi ferate de-a lungul Africii; baraje pe Nil; flote de curse de pasageri peste ocean; canale maiestuoase, care se amortizează singure; şi plantaţii de ceai"

Fermecat de cuvintele lor, Michael şi-a pierdut pentru moment concentrarea şi a deschis pumnul, moment în care dl Dawes, surprinzător de rapid pentru un bătrân, a înşfăcat moneda.

Evident, Michael a ţipat: „Dă-mi banii înapoi!", dar acest lucru i-a făcut pe toţi clienţii băncii să se grăbească să-şi retragă banii. Banca a refuzat să-i plătească şi a urmat haosul. El şi Jane au reuşit în cele din urmă să ia înapoi moneda de la bătrân şi au fugit, dar când s-au întors acasă, au aflat că tatăl lor fusese concediat pentru cele întâmplate. Michael i-a dat moneda de doi penny înapoi tatălui, dar tatăl lui nu şi-a primit slujba înapoi.

De ce au provocat o astfel de problemă cuvintele lui? De ce îşi voiau înapoi banii toţi oamenii aceia? Iar banca de ce a refuzat să le dea clienţilor propriii lor bani?

Băncile şi sistemul financiar „tradiţional"

Băncile fac promisiuni pe care nu le pot onora întotdeauna

Tocmai v-am povestit celebra scenă de la bancă şi consecinţele sale din filmul Disney *Mary Poppins*, din punctul de vedere al lui Michael Banks, băiatul a cărui dădacă fermecată este Mary Poppins. Iar scena este de departe cel mai bun rezumat pentru ceea ce presupun operaţiunile bancare: încrederea.

Problemele de la Banca Fiduciară a Fidelităţii au fost provocate de faptul că făcuse promisiuni pe care nu le putea onora. Ca toate celelalte bănci, le promisese titularilor de

depozite că vor fi plătiţi în bani gheaţă la cerere, când nu avea suficient de mulţi bani decât pentru a-i plăti pe o parte din ei*

Faptul că o bancă face astfel de promisiuni „false" *nu* este de obicei o problemă. În orice moment, doar foarte puţini deponenţi vor dori să-şi retragă banii, astfel încât banca nu va avea probleme dacă numerarul pe care-l deţine (sau „aproape numerar", precum obligaţiunile de stat care pot fi vândute rapid) reprezintă doar o fracţiune din totalul depozitelor.

Dar dacă un titular de depozit începe să se îndoiască de capacitatea băncii de a-i da banii înapoi, tinde să-şi retragă banii cât mai curând. Ştie că banca sa nu are de fapt banii în numerar pentru a-i plăti pe toţi ceilalţi deponenţi dacă un număr suficient de mare dintre ei doresc să-şi retragă depozitele în numerar în acelaşi moment. Deşi îndoiala poate fi complet nefondată – aşa cum a fost cazul Băncii Fiduciare a Fidelităţii –, ea poate deveni realitate dacă suficient de mulţi titulari de depozite cred şi acţionează astfel.

Această situaţie este cunoscută sub numele de *retragere masivă*. Am văzut astfel de exemple în urma crizei financiare globale din 2008. Clienţii s-au aşezat la coadă în faţa filialelor băncii Northern Rock din Marea Britanie, în timp ce deponenţii online din Marea Britanie şi Olanda au blocat site-ul Icesave, filiala online a băncii falimentare islandeze Landsbanki.

Operaţiunile bancare sunt un (fel de) artificiu bazat pe încredere, dar unul util social (dacă este gestionat corect)

Băncile operează pe baza unui artificiu de încredere? Da – într-un fel. Strict vorbind, un artificiu bazat pe încredere presupune să faci victima să creadă în ceva fals. În cazul operaţiunilor bancare, presupune să-i faci pe oameni să creadă în ceva care *ar putea fi adevărat sau fals, în funcţie de cât de mulţi alţii cred acest lucru*. Dacă un număr suficient de mare din deponenţii unei bănci cred că banca va fi capabilă să le restituie banii oricând, ea va putea face acest lucru, într-adevăr. În caz contrar, banca nu le va putea da banii înapoi**

Faptul că operaţiunile bancare implică (un fel de) artificiu bazat pe încredere i-a făcut pe unii să militeze în favoarea „reglementărilor bancare restrânse" (*narrow banking*), care impun băncilor să deţină suficient numerar pentru a-şi plăti toţi deponenţii în acelaşi timp. Dar de fapt tocmai artificiul încrederii este şi ideea operaţiunilor bancare – să creeze mai mulţi bani decât au băncile sub formă de numerar, profitând de pe urma

---

* Este important să observăm că deponenţii la o bancă îi includ pe debitorii lor. Când împrumutaţi bani de la o bancă, aceasta deschide un cont pentru dumneavoastră, creditat cu suma stabilită, în loc să vă dea banii în numerar. Astfel, împrumutând bani de la o bancă, deveniţi de asemenea unul dintre deponenţi.

** Acest tip special de artificiu bazat pe încredere este folosit de fapt destul de des în managementul economic. Un alt exemplu important este deficitul de stat în timpul unei recesiuni. Statul cheltuieşte la început „bani pe care nu îi are", situaţie care duce la deficit bugetar. Dar cheltuielile cresc cererea în economie, ceea ce stimulează afacerile şi îi face pe consumatori mai optimişti. Dacă suficient de mulţi oameni de afaceri şi consumatori încep să aibă aşteptări pozitive pentru viitor ca urmare a acestui fapt, ei vor investi şi vor cheltui mai mult. Investiţiile şi consumul mai mari vor genera apoi venituri mai mari şi astfel venituri mai mari din impozite. Dacă veniturile din impozite cresc suficient, deficitul de stat poate fi eliminat, ceea ce înseamnă că, până la urmă, statul avea banii pe care i-a cheltuit.

faptului că, deşi dorim cu toţii flexibilitatea sau lichiditatea oferită de numerar, nu vom avea cu toţii nevoie de bani în acelaşi timp.

Capacitatea băncii de a crea bani noi (de a credita) este cumpărată tocmai cu preţul instabilităţii - adică cu riscul unei retrageri masive. Dar dificultatea sporită decurge din faptul că, odată cu retragerea masivă la unele bănci, este posibilă o *contagiune* la toate băncile.

Acest lucru nu se întâmplă doar pentru că oamenii devin extrem de sensibili şi bănuitori faţă de toate băncile din cauză că sunt, ei bine, bănci, ci şi din cauză că băncile se împrumută şi dau cu împrumut între ele pe piaţa interbancară şi, tot mai mult, cumpără şi vând produse financiare una de la alta (mai multe despre acest subiect în continuare). Prin urmare, încrederea în bănci trebuie gestionată la nivelul întregului sistem bancar, şi nu la nivelul băncilor individuale.

Banca centrală este cel mai important instrument în gestionarea încrederii în sistemul bancar

Soluţia clasică la problema încrederii este o bancă centrală care poate „tipări bani" la discreţie, folosindu-se de monopolul său asupra emiterii de bancnote (şi monede), precum şi posibilitatea ca aceasta să acorde împrumuturi fără limită unei bănci care suferă din cauza unei probleme de încredere. Totuşi, acest „artificiu" funcţionează numai în măsura în care problema încrederii este legată de fluxul de numerar - sau *criza lichidităţilor*. În această situaţie, banca cu probleme deţine active (împrumuturile pe care le-a făcut, obligaţiunile şi alte active financiare pe care le-a cumpărat etc.) a căror valoare este mai mare decât cea a obligaţiilor sale de plată (depozite, obligaţiuni emise, împrumuturi de la altă bancă etc.), dar nu poate să vândă imediat acele active şi să stingă toate obligaţiile de plată scadente.

Dacă o bancă are o *criză de solvabilitate*, adică valoarea totală a obligaţiilor sale de plată depăşeşte valoarea activelor sale, nicio sumă împrumutată de la banca centrală nu va rezolva problema. Fie banca va da faliment, fie este necesar ca statul să o *salveze*, fapt care se produce când statul injectează capital nou în banca cu probleme (aşa cum s-a întâmplat în cazul Northern Rock şi Icesave). Salvarea băncilor de către stat a devenit vizibilă după criza din 2008, dar este o practică existentă în toată istoria capitalismului.

Adăugarea unui plus de încredere. Asigurarea depozitelor şi reglementările prudenţiale

O ţară poate spori de asemenea încrederea în băncile sale prin *asigurarea depozitelor* şi cu ajutorul băncii centrale. Conform acestei scheme de asigurare, statul se obligă să-i compenseze pe deponenţi până la o anumită sumă (de exemplu, 100.000 de euro în ţările din zona euro, în acest moment), dacă băncile lor sunt în incapacitate de a le da înapoi banii. Cu această garanţie, deponenţii nu trebuie să intre în panică şi să-şi retragă depozitele la cel mai mic semn de neîncredere în băncile lor. Acest lucru reduce semnificativ riscul unei retrageri masive.

Un alt mod de a gestiona încrederea în sistemul bancar constă în restricţionarea capacităţii băncilor de a-şi asuma riscuri. Acest lucru este cunoscut ca *reglementare prudenţială*. O măsură importantă a reglementării prudenţiale este „indicatorul de adecvare a capitalului" Acesta limitează suma pe care o bancă o poate da cu împrumut (şi astfel

obligaţiile de plată pe care le creează sub forma depozitelor) până la un anumit multiplu al capitalului său (adică banii asiguraţi de proprietarii băncii sau acţionari). O astfel de reglementare este cunoscută şi ca „reglementarea efectului de levier", deoarece vizează valoarea din capitalul iniţial pe care o poţi folosi în activitatea economică. O altă măsură tipică reglementării prudenţiale este „reglementarea lichidităţii", adică fiecare bancă trebuie să deţină mai mult decât un anumit procent din activele sale sub formă de numerar sau alte active foarte „lichide" (active care pot fi vândute rapid pentru a face rost de numerar, precum obligaţiunile de stat).

Sistemul financiar „tradiţional" (de la mijlocul secolului XX)

Pe la mijlocul secolului XX, ţările capitaliste avansate realizaseră un sistem financiar care funcţiona destul de bine şi care a facilitat epoca de aur a capitalismului. În centrul sistemului se afla sectorul bancar, despre care tocmai am discutat. Celelalte elemente-cheie erau bursa de valori şi piaţa obligaţiunilor, care pot fi împărţite în piaţa obligaţiunilor de stat şi piaţa obligaţiunilor corporatiste.

Bursele de valori le-au dat posibilitatea companiilor să strângă sume enorme de bani, permiţându-le să-şi vândă acţiunile unor investitori pe care nu îi cunoşteau - sau unor investitori anonimi (acesta este motivul pentru care societatea cu răspundere limitată este numită în unele ţări „societate anonimă", precum *sociedad anónima* din Spania).

Când o companie îşi vinde pentru prima dată acţiunile unor persoane din exterior şi se transformă dintr-o *companie privată* (ale cărei acţiuni *nu* sunt vândute publicului larg) într-o *companie de stat* (ale cărei acţiuni sunt vândute publicului), numim această situaţie *ofertă publică iniţială*. Trebuie să fi auzit de acest termen în contextul în care giganţii „tech" Google şi Facebook „au devenit companii publice" în 2004 şi, respectiv, 2012. Uneori, companiile care sunt deja publice emit noi acţiuni, pentru a strânge bani suplimentari.

A le permite companiilor să strângă bani prin vânzarea unor acţiuni noi este doar una dintre funcţiile bursei de valori. O altă funcţie importantă a sa - de fapt, cea mai importantă, în unele ţări, precum SUA şi Marea Britanie - este de a permite cumpărarea şi vânzarea companiilor; *piaţa controlului corporatist* este termenul tehnic. Dacă un acţionar nou (sau un grup de acţionari care conlucrează) câştigă majoritatea acţiunilor dintr-o companie, atunci el (sau grupul) va deveni noul proprietar al acesteia şi îi va controla viitorul. Această situaţie se numeşte *achiziţie* sau preluare (ca în „preluare ostilă", despre care am discutat în capitolul 3). General Motors (GM) a fost creată în urma unei serii de achiziţii la începutul secolului XX* Cumpărarea diviziei de telefoane mobile Nokia de către Microsoft este cea mai celebră achiziţie corporatistă din ultima perioadă. Uneori, două sau mai multe companii se unesc într-una singură, punându-şi acţiunile la comun. Acest lucru este cunoscut drept *fuziune*. Exemplul celebru este fuziunea dintre Time Warner, gigantul mass-mediei tradiţionale, şi AOL, pionierul serviciilor de internet, în 2001**

---

* Compania GM iniţială, înfiinţată în 1908, producea automobilele Buick. Între 1908 şi 1909 a preluat o serie de companii care produceau Oldsmobile, Cadillac şi alte mărci, precum şi ceea ce a devenit ulterior divizia sa de camioane. A preluat Chevrolet în 1918.

** Această fuziune nu a funcţionat - în măsura în care a fost descrisă ca „cea mai mare greşeală din istoria corporatistă" de actualul director executiv al Time Warner, Jeff Bewkes - şi a fost desfăcută (situaţie cunoscută ca „de-fuziune") în 2009. Cifra de afaceri a AOL nu a crescut aşa

Bursa de valori din New York (NYSE) (înfiinţată în 1817), Bursa de valori din Londra (LSX) (înfiinţată în 1801) şi Bursa de valori din Tokyo (TSE) (înfiinţată în 1878) au fost cele mai mari burse de valori după al Doilea Război Mondial. NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), o altă bursă de valori americană înfiinţată ca piaţă „virtuală" în 1971 (nu a avut la început un sediu fizic, precum NYSE), s-a dezvoltat rapid după anii 1980 graţie faptului că multe firme din tehnologia informaţiei cu un ritm rapid de dezvoltare erau „listate" aici. Este în prezent a doua bursă de valori ca mărime din lume, după NYSE (TSE este pe locul trei). Variaţiile preţurilor de pe o bursă de valori sunt reprezentate de regulă de *indicele bursier*, care înregistrează variaţiile medii de preţ ale acţiunilor unei serii de companii importante, evaluate după mărimea lor relativă. Variaţiile de preţ de la NYSE sunt surprinse de indicele S & P 500 (calculat de Standard and Poor, agenţia de evaluare financiară), cele de la LSX de FTSE 100 (calculat de *Financial Times*) şi cele de la TSE de Nikkei 225 (calculat de *Nihon Keizai Shimbun*, sau *Japan Economic Times*)*

Existau de asemenea pieţele de obligaţiuni, care permiteau companiilor sau statelor să împrumute direct de la investitori prin emiterea de obligaţiuni transferabile oricui şi care oferă o dobândă fixă. Totuşi, piaţa obligaţiunilor de stat nu s-a dezvoltat semnificativ decât în SUA (piaţa bonurilor de trezorerie sau „T-bill", pe scurt), în timp ce piaţa obligaţiunilor corporatiste nu a fost foarte semnificativă nici măcar în SUA. Se pare că lista emiţătorilor de obligaţiuni corporatiste din SUA începea pe trei pagini în lucrarea clasică din 1968 a lui Sidney Homer *The Bond Buyer's Primer*[1].

În acest cadru larg au existat variaţii internaţionale importante. În SUA şi Marea Britanie, aceste „pieţe" (de acţiuni şi obligaţiuni) erau mai mari (în termeni relativi) şi mai influente decât cele din ţări precum Germania, Japonia sau Franţa, unde băncile jucau un rol mult mai important. Din acest motiv se afirma că sistemele financiare din SUA şi Marea Britanie erau „bazate pe piaţă", în timp ce sistemele financiare din celelalte ţări erau „bazate pe bănci" Se consideră că primul sistem creează presiuni mai mari pentru profiturile pe termen scurt ale întreprinderilor decât cel de-al doilea, fiindcă acţionarii (şi titularii obligaţiunilor) sunt mai puţin dedicaţi companiilor pe care le „deţin" decât băncile faţă de companiile cărora le acordă împrumuturi.

Băncile de investiţii şi ascensiunea noului sistem financiar

Bănci pe care nu le vedem. Băncile de investiţii

Până acum am vorbit despre băncile pe care le vedem : cele cu filiale pe fiecare stradă principală. Acestea sunt bănci precum HSBC sau Natwest, care îşi fac publicitate activă la televizor, pe panouri publicitare şi pe internet. Ele ne amintesc cât de frumos se poartă cu deponenţii (un permis de călătorie gratuit pentru studenţi ! Singurele centre de asistenţă telefonică din Marea Britanie !). Ne spun cât de dispuse sunt să ne acorde un împrumut,

---

cum s-a prevăzut la momentul fuziunii (era momentul de apogeu al balonului speculativ dot-com) şi au existat diferenţe ireconciliabile între culturile corporatiste ale celor două companii.

* Numerele din denumirile lor reprezintă numărul companiilor ale căror preţuri la acţiuni alcătuiesc indicele.

dacă dorim dintr-odată, de pildă, să plecăm într-o vacanţă în străinătate sau să ne împlinim visul de o viaţă de a deschide un magazin de brioşe. Acestea sunt *băncile comerciale* sau *băncile pentru depozite**

Dar există şi bănci pe care nu le vedem. Ele sunt cunoscute ca *bănci de investiţii*. Unele dintre ele funcţionează sub aceeaşi denumire comercială ca „surorile" lor comerciale. Barclays are o bancă comercială, dar şi o bancă de investiţii numită Barclays Capital. Sau o companie se poate implica în ambele domenii, folosind denumiri diferite: JP Morgan Chase are o divizie bancară de investiţii, care foloseşte brandul JP Morgan, şi o divizie bancară comercială, care foloseşte brandul Chase Manhattan. Alte bănci de investiţii – Goldman Sachs, Morgan Stanley, Lehman Brothers (care nu mai există) etc. – nu au „surori" comerciale. Majoritatea dintre noi am auzit despre ele – în special de Goldman Sachs, pe care jurnalistul Matt Taibbi a comparat-o cu un „calamar vampir" –, dar nu înţelegem pe deplin ceea ce fac.

Băncile de investiţii au existat din secolul al XIX-lea – uneori ca entităţi independente, dar adesea ca parte a *băncilor universale* care efectuează ambele tipuri de operaţiuni bancare. Băncile germane, precum Deutsche Bank sau Commerzbank, sunt exemplele clasice. În SUA, din cauza Legii Glass-Steagall, combinaţia dintre operaţiunile de investiţii şi cele comerciale într-o singură entitate nu a fost permisă între 1933 şi 1999. După anii 1980, aceste bănci au jucat un rol important în reformarea sistemului financiar la scală globală.

Rolul-cheie al băncilor de investiţii este (sau era) acela de a facilita crearea şi tranzacţionarea acţiunilor şi obligaţiunilor

Băncile de investiţii sunt numite astfel deoarece ajută companiile să strângă bani de la investitori – cel puţin acesta era scopul lor iniţial. Ele fac aranjamente referitoare la emiterea acţiunilor sau obligaţiunilor corporatiste de către companiile-client şi le vând în numele lor.

Când vând acţiuni şi obligaţiuni pentru clienţii lor, băncile de investiţii nu au de-a face cu investitori „cu amănuntul", adică mici investitori individuali care cumpără doar cantităţi mici. Ele fac afaceri doar cu investitorii mari, precum persoanele fizice extrem de bogate („indivizi cu o valoare netă superioară" este jargonul folosit) sau *investitori instituţionali*, adică *fonduri* mari create de investitori individuali care îşi depun banii în acelaşi loc.

Cele mai importante tipuri de fonduri includ: *fondurile de pensii*, care investesc banii economisiţi de populaţie pentru pensie; *fondurile suverane de investiţii*, care gestionează activele de stat deţinute de stat (Fondul de Pensii de Stat din Norvegia şi Autoritatea pentru Investiţii din Abu Dhabi sunt două dintre cele mai mari exemple); *fondurile mutuale* sau *societăţile de investiţii*, care gestionează banii puşi la un loc de micii investitori individuali pe piaţa deschisă; *fondurile de tip hedging*, care investesc în active cu risc mare şi randament ridicat, care folosesc o sursă de sume mari încredinţate de indivizi foarte bogaţi sau alte fonduri, mai „conservatoare" (de exemplu, fondurile de

* Când băncile comerciale fac afaceri cu persoane fizice, păstrându-le banii sau dându-le bani cu împrumut pentru a cumpăra case sau maşini, se spune că fac „operaţiuni bancare cu amănuntul". Când fac afaceri cu firmele – le împrumută bani sau deschid depozite pentru ele –, se spune că fac „operaţiuni bancare corporatiste".

pensii); *fondurile de capital privat*, similare celor de tip hedging, dar care fac bani doar din cumpărarea, restructurarea și vânzarea pe profit a companiilor.

În plus față de vânzarea de acțiuni și obligațiuni pentru clienții lor, băncile de investiții cumpără și vând acțiuni și obligațiuni cu propriii bani, sperând să facă astfel profit. Acest lucru este cunoscut ca *tranzacționare cu fonduri proprii*. Băncile de investiții câștigă bani și ajutând companiile să se angajeze în *fuziuni și achiziții*. Dar serviciul oferit de băncile de investiții în acest proces este mai degrabă consultativ decât un serviciu „bancar".

După anii 1980 și, mai ales, după 1990, băncile de investiții s-au axat tot mai mult pe crearea și tranzacționarea unor produse financiare noi, precum *produsele financiare securitizate* și produsele financiare derivate sau pur și simplu *derivativele**. Aceste produse financiare noi au devenit populare în rândul băncilor de investiții fiindcă – să nu ne ascundem după deget – le permit să facă mai mulți bani decât afacerile „tradiționale", precum vânzarea de acțiuni și obligațiuni sau consilierea cu privire la fuziuni și achiziții. Exact cum fac ele acest lucru este destul de complicat, așa cum voi explica în cele ce urmează.

Produsele financiare securitizate sunt create prin comasarea unor împrumuturi individuale într-o obligațiune compusă

Pe vremuri, când cineva împrumuta bani de la o bancă și cumpăra ceva, banca împrumutătoare avea proprietatea asupra datoriei rezultate. Dar „inovațiile financiare" din ultimele câteva decenii au dus la crearea din aceste datorii a unui nou instrument financiar, numit *titlu de valoare garantat cu active* (*asset-backed securities* – ABS). Un ABS comasează mii de împrumuturi – pentru case, mașini, cărți de credit, taxe de studii, împrumuturi pentru firme și multe altele – și le transformă într-o obligațiune „compusă", mai mare.

Dacă aveți de-a face cu un împrumut individual, acesta nu ar putea fi restituit dacă debitorul ar intra în incapacitate de plată. Dat fiind acest risc, împrumuturile individuale nu pot fi vândute altcuiva cu ușurință. Totuși, dacă creați un ABS comasând, de exemplu, mii de credite ipotecare – cunoscute ca *titluri de valoare garantate cu ipotecă imobiliară* (*residential mortgage-backed security* – RMBS) –, puteți fi sigur că, în medie, creditorii vor restitui creditele, deși la nivel individual riscul ca ei să intre în incapacitate de plată (cunoscuți în SUA drept creditori cu ipoteci substandard) este foarte mare. În termeni tehnici, aceste produse financiare comasează riscurile unui număr mare de creditori, așa cum o fac produsele de asigurări în cazul asiguraților.

Astfel, activele care nu pot fi transformate în lichidități și care nu pot fi vândute ușor (precum o ipotecă pentru o anumită casă, un împrumut pentru o anumită mașină) sunt transformate în ceva (o obligațiune compusă) ce poate fi tranzacționat ușor. Până la apariția ABS-urilor, doar statul și companiile foarte mari puteau să emită obligațiuni. Acum, orice – până la un umil credit pentru studenți – se poate afla în spatele unei obligațiuni. După ce a vândut împrumuturile inițiale ambalându-le sub forma unui ABS, creditorul poate folosi banii obținuți din vânzare pentru a oferi și mai multe împrumuturi.

---

* Deși aceste produse au fost numite (inclusiv de către mine) „derivative financiare", se impune o distincție între cele două tipuri, din motive pe care le voi explica mai jos.

Până în anii 1980, ABS-urile existau, în principal, în SUA şi erau alcătuite în cea mai mare parte din ipoteci imobiliare. Dar, începând cu anii 1990, ABS-urile formate din credite auto au devenit populare în SUA, apoi au fost create şi în alte ţări bogate unde s-au abrogat reglementările care restricţionau capacitatea băncilor împrumutătoare de a-şi vinde creditele unei terţe părţi.

Poţi face ABS-urile mai complicate – şi aşa-zis mai sigure – prin „structurare"

Recent, aceste produse financiare au devenit încă şi mai complexe, deoarece ABS-urile au devenit „structurate" şi au fost transformate în obligaţiuni financiare garantate prin creanţe (*collateralized debt obligations* – CDO). Structurarea implică în acest context combinarea unui număr de ABS-uri, precum RMBS-urile, într-o altă obligaţiune compusă, precum CDO-urile, şi împărţirea noii obligaţiuni în câteva *tranşe* (felii) cu riscuri diferenţiale. Tranşa cea mai importantă, sau „senior", ar deveni mai sigură prin, de pildă, garanţia că proprietarii lor vor fi ultimii cărora li se va cere să suporte pierderile (adică doar după ce proprietarii celorlalte tranşe mai puţin importante, „junior", au preluat partea lor din pierderi), dacă se vor produce pierderi. Astfel, s-a putut crea un produs financiar foarte sigur dintr-o bază de active relativ nesigure – sau, cel puţin, aşa susţinea teoria* Un produs derivativ numit *swap pe risc de credit* (*credit default swap* – CDS) a fost creat pentru vă proteja, se presupune, de neplata CDO-urilor, acţionând ca o poliţă de asigurare împotriva riscului de neplată al unor CDO-uri (voi discuta despre „swap" puţin mai târziu).

Comasarea şi structurarea doar transferă şi ascund riscul, nu îl elimină

S-a crezut că toate aceste măsuri urmau să reducă riscul produselor financiare respective – mai întâi, prin siguranţa dată de numărul mare (comasare), apoi prin crearea unor zone de siguranţă în interiorul acelui grup (structurare).

Tranşele „senior" ale CDO-urilor astfel create au primit frecvent rating AAA, rezervat de regulă celor mai sigure active financiare, precum obligaţiunile de stat ale câtorva ţări bogate şi câteva companii foarte sigure.

Odată ce au primit ratingul AAA, aceste active puteau fi vândute fondurilor de pensii, companiilor de asigurări şi fundaţiilor de caritate, obligate să aibă o atitudine rezervată în alegerea activelor. Băncile comerciale au cumpărat de asemenea mari cantităţi din aceste active. CDO-urile, având rating AAA şi fiind astfel uşor vandabile, au ajutat băncile să întrunească cerinţele reglementării privind lichiditatea menţionată mai sus, primind în acelaşi timp rate mai mari la dobândă decât activele financiare tradiţionale cu rating AAA (care aduceau, de regulă, un randament mai mic, în schimbul siguranţei oferite). Pieţele pentru produsele financiare structurate au înflorit.

---

* Lucrurile s-au complicat şi mai mult în timp. S-au creat „CDO-uri la pătrat" (*CDOs-squared*) prin comasarea tranşelor din CDO-uri şi restructurarea lor în modul descris mai sus. Apoi s-au creat „CDO-uri la puterea a treia" (*CDOs-cubed*) prin crearea unui produs financiar structurat din tranşele „CDO la pătrat". S-au creat CDO-uri chiar mai puternice.

În continuare însă aceste obligaţiuni se bazau, în fond, pe active şubrede - credite ipotecare acordate unor muncitori fără un loc de muncă stabil sau linii de credit acordate unor consumatori cu un istoric financiar variat. Când balonul imobiliar speculativ din SUA a explodat, chiar şi tranşele „senior" foarte sigure ale CDO-urilor s-au dovedit a fi tocmai contrariul.

Derivativele sunt pariuri pe modul în care „alte lucruri" se vor desfăşura în timp[2]

Pe lângă produsele financiare „comasate" şi „structurate", băncile de investiţii au jucat un rol-cheie în crearea şi tranzacţionarea unor produse financiare derivate sau, pur şi simplu, derivative, în ultimele trei decenii.

Derivativele sunt numite astfel deoarece nu au o valoare intrinsecă în sine şi îşi „derivă" valoarea din lucruri sau evenimente externe, aşa cum un locuitor din Manchester poate să derive valoare dintr-un meci de box desfăşurat în Las Vegas pariind pe meci la o casă de pariuri sau chiar cu un prieten[3] Aţi putea spune că derivativele sunt pariuri pe modul de desfăşurare în timp a altor lucruri.

La început, derivativele se găseau numai pe pieţele de mărfuri

Astăzi, contractele derivative pot include orice - bunuri (orez, petrol etc.), active financiare (acţiuni, curs valutar etc.), preţuri (indici ai pieţei bursiere, preţuri la proprietăţi etc.) sau chiar vremea. Dar, la început, ele se găseau numai pe pieţele de mărfuri.

Un exemplu clasic este un agricultor care cultivă orez şi un comerciant care vinde orez; cei doi încheie un contract care specifică faptul că agricultorul îi va vinde comerciantului orezul la un preţ prestabilit la momentul recoltării. Acest tip de contract este cunoscut drept contract la termen, sau de tip *forward.* Un contract la termen nu este singurul tip de derivativ, dar să rămânem la el pentru moment, deoarece este „prototipul" de derivativ.

Odată stabilit contractul, un derivativ devine ca un pariu pe lucrul din lumea reală pe care se bazează. În acest exemplu, semnarea unui contract la termen pentru orez este un fel de pariu pe preţul viitor al orezului.

Tranzacţionările pe piaţa extrabursieră versus *tranzacţionările pe bursă. Derivativele personalizate* versus *derivativele standardizate*

Multe derivative sunt „făcute la comandă" - adică sunt încheiate între două părţi contractuale individuale, precum cultivatorul de orez şi comerciantul de orez din exemplul de mai sus. Un exemplu mai modern ar putea fi o companie care se protejează de fluctuaţiile schimbului valutar semnând un contract la termen cu o bancă de investiţii pentru a schimba o anumită valută la un curs prestabilit - de pildă, în decurs de 23 de zile. Aceste derivative sunt numite *derivative pe piaţa extrabursieră.*

Contractele cu derivative pot fi „standardizate" şi vândute pe pieţele bursiere, sau *tranzacţionate la bursă* - Chicago Board of Trade (Consiliul Comerţului din Chicago - CBOT) înfiinţat la mijlocul secolului al XIX-lea fiind cel mai important exemplu. Un contract la termen se numeşte *contract de tip future* când este standardizat. Un contract

tip future din sectorul petrolului ar putea specifica faptul că veţi cumpăra de la oricine se întâmplă să deţină acel contract, de exemplu pe timp de un an, 1.000 de barili dintr-un anumit tip de petrol (Brent Crude, West Texas Intermediate etc.) la 100 de dolari barilul.

Derivatele permit asigurări împotriva riscului, dar şi speculaţii

Conform justificării standard a existenţei derivatelor, ele permit actorilor economici „să fie acoperiţi" împotriva riscului. Dacă aveţi o rafinărie de petrol, vă puteţi proteja împotriva posibilităţii ca preţul petrolului să depăşească 100 de dolari barilul pe timp de un an cumpărând un contract de tip future pentru petrol (de tipul celui descris mai sus). În consecinţă, veţi pierde dacă preţul petrolului scade sub 100 de dolari barilul (din cauză că *trebuie* să cumpăraţi petrolul la 100 de dolari barilul, deşi barilul costă doar 90 de dolari, cu excepţia situaţiei în care aţi vândut deja contractul altcuiva). Evident, aş cumpăra un astfel de contract doar dacă aş crede că şansa ca preţul petrolului să scadă sub 100 de dolari barilul este mică.

Derivatele nu au numai această funcţie de asigurare sau de protecţie – nici măcar nu este cea mai importantă. Ele le permit oamenilor să şi speculeze (adică să parieze) pe fluctuaţiile preţurilor la petrol. Cu alte cuvinte, o persoană care nu este direct interesată de preţul petrolului în sine, fie în calitate de consumator, fie în calitate de rafinărie de petrol, poate să parieze pe fluctuaţiile preţurilor la petrol. Astfel, folosind o analogie provocatoare, dar plină de înţeles, Brett Scott, activist financiar, afirmă că „[a spune] că derivatele există pentru a le permite oamenilor să se asigure... seamănă cu a susţine că industria pariurilor sportive există pentru a-i ajuta pe proprietarii de cai să se protejeze împotriva riscului [ca animalele lor să piardă o cursă]"[4].

Există şi alte tipuri de derivative. Opţiunile şi swap-urile

În timp, s-au creat şi alte familii de derivative în afară de contractele la termen şi cele de tip future. Există două tipuri principale – opţiunile şi swap-urile.

Un contract de tip *opţiune* îi dă dreptul părţii contractante (dar nu şi obligaţia) să cumpere (sau să vândă) ceva la un preţ fixat la o anumită dată. Astfel, există opţiunea de cumpărare (*call*) şi opţiunea de vânzare (*put*). Opţiunile au devenit mai cunoscute prin „opţiunile la bursă" – adică dreptul de a cumpăra un anumit număr de acţiuni la un preţ prestabilit la o anumită dată viitoare – oferite managerilor de top (şi uneori altor angajaţi) pentru a-i încuraja să gestioneze companiile astfel încât să crească preţurile acţiunilor.

Dacă un contract la termen este un pariu pe un singur eveniment din viitor, un contract de tip *swap* este ca un pariu pe o serie de evenimente viitoare; ca o serie de contracte la termen puse la un loc. De exemplu, vă permite să înlocuiţi o serie de plăţi viitoare variabile sau câştiguri cu o serie de plăţi sau câştiguri fixe, precum contractele pentru telefonul mobil sau contractele pentru preţ fix la electricitate pentru o anumită perioadă, conform analogiei relevante a lui Scott[5]. Variaţia plăţilor sau câştigurilor s-ar putea datora multor altor variaţii, prin urmare există multe tipuri diferite de contracte de tip swap; ratele dobânzii (swap pe rata dobânzii), ratele de schimb valutar (swap pe rata de schimb), preţurile mărfurilor (swap pe mărfuri), preţuri la acţiuni (swap pe acţiuni) sau chiar riscul de imposibilitate de plată a anumitor produse financiare (CDS-uri).

Aceste informaţii complicate poate vă dau ameţeli, dar tocmai aceasta este ideea, într-un anumit sens. Tocmai complexitatea acestor noi produse financiare este ceea ce le-a făcut atât de periculoase, aşa cum vă voi explica mai târziu.

Tranzacţionarea derivativelor a luat avânt în anii 1980

Pieţele derivativelor nu erau foarte importante până la începutul anilor 1980, deşi tranzacţiile cu contracte de tip future pe valute şi cu opţiuni bursiere fuseseră instituite de CBOT din anii 1970[6].

Apoi, în 1982, s-a produs o schimbare istorică. În acel an, două organisme principale de reglementare financiară din SUA, Securities Exchange Commission (Comisia pentru Valori Mobiliare şi Burse) şi Commodity Futures Trading Commission (Comisia pentru Tranzacţionarea Contractelor de tip Futures), au căzut de acord că achitarea unui contract derivativ nu trebuie să implice livrarea bunurilor care au stat la baza lui (de exemplu, orezul sau petrolul), ci poate fi achitat sub formă de numerar.

Această nouă reglementare a permis înmulţirea contractelor derivative derivate din lucruri „noţionale", precum indicele bursier, care nu poate fi niciodată livrat fizic, şi nu doar din mărfuri sau anumite active financiare[7] Ulterior, se puteau crea orice tipuri de derivative.

CIFRE REALE

Creşterea explozivă a finanţelor

Până în anii 1990 existau foarte puţine produse financiare securitizate (ABS, CDO etc.) în Europa. Dar, conform estimărilor OCDE, în 2010, piaţa acestor produse crescuse în Europa la aproximativ 2,7 trilioane de dolari. Aceasta era încă mult mai mică decât piaţa din SUA, estimată la aproximativ 10,7 trilioane de dolari, unde astfel de produse aveau o istorie mai înlungată, mai ales luând în calcul faptul că Uniunea Europeană avea un PIB cu peste 10% mai mare decât cel al Statelor Unite[8].

Pieţele derivativelor au crescut încă şi mai mult. Aceste pieţe erau doar marginale până în anii 1980. În 2011, FMI estima valoarea globală a pieţei derivativelor de pe piaţa extrabursieră la 648 de trilioane de dolari în termenii „valorii existente pe piaţă" (adică valoarea totală a „pariurilor", care depăşeşte de obicei de multe ori valoarea activelor de la bază). „Valoarea de piaţă" a contractelor în sine a fost estimată la 27 de trilioane de dolari, în comparaţie cu 110 trilioane de dolari în cazul activelor bancare globale şi 70 de trilioane de dolari în cazul PIB-ului mondial (aceste cifre nu sunt cu adevărat comparabile; ele sunt precizate pentru a vă face o idee asupra magnitudinii pieţei)[9].

Creşterea rapidă nu s-a limitat doar la noile produse financiare. Restul sectorului financiar a crescut şi el foarte rapid. Între 1980 şi 2007, raportul dintre totalul activelor financiare şi producţia mondială a crescut de la 1,2 la 4,4, conform calculelor lui Gabriel Palma[10].

Dimensiunea relativă a sectorului financiar a fost chiar şi mai mare în multe ţări bogate, mai ales - dar nu exclusiv - SUA şi Marea Britanie. În opinia lui Palma, raportul dintre active financiare şi PIB din Marea Britanie a atins 700% în 2007*. Folosind surse diferite, Lapavitsas estimează că raportul din Marea Britanie a crescut de la aproximativ 700% la sfârşitul anilor 1980 la peste 1.200% în 2009 - sau 1.800%, dacă includem

---

* Franţa, care se consideră adesea un contrapunct al capitalismului financiar anglo-american, nu a rămas mult în urma Marii Britanii în această privinţă - raportul dintre activele financiare şi PIB în Franţa este doar cu puţin mai mic decât cel din Marea Britanie.

activele deţinute în străinătate de cetăţenii şi companiile britanice[11]. James Crotty, folosind date americane guvernamentale, a calculat că raportul dintre activele financiare şi PIB în SUA a fluctuat între 400% şi 500% între anii 1950 şi 1970, dar a început să urce de la începutul anilor 1980, în urma dereglementării financiare. A atins 900% la începutul anilor 2000[12].

Noul sistem financiar şi consecinţele sale

Noul sistem financiar avea să fie mai eficient şi mai sigur

Evoluţiile descrise mai sus au dus la crearea unui nou sistem financiar în ultimele trei decenii. Am fost martorii înmulţirii unor instrumente financiare noi şi complexe prin inovaţie financiară, sau inginerie financiară, aşa cum preferă să o numească unii. Acest proces a fost facilitat în mare măsură de *dereglementările financiare* - abrogarea sau relaxarea unor regulamente existente în privinţa activităţilor financiare, aşa cum voi discuta în paginile următoare.

Noul sistem financiar se dorea a fi mai eficient *şi* mai sigur decât cel vechi, care era dominat de bănci comerciale limitate angajate într-o serie restrânsă de instrumente financiare, incapabile să facă faţă cererilor tot mai diverse de acoperire a riscurilor financiare. Se credea că o libertate mai mare a contractelor ar fi maximizat şansa ca actorii de pe piaţa financiară să creeze modalităţi inovatoare de evaluare mai eficientă a riscului şi activelor, făcând astfel sistemul mai stabil.

Posibilitatea ca aceste noi instrumente financiare să fie prea complicate pentru a fi utilizate în siguranţă a fost trecută cu vederea. Economiştii pro-piaţă au afirmat că, pe o piaţă liberă, un contract se semnează doar când părţile contractante ştiu că vor profita de pe urma lui, mai ales dacă acestea sunt „instituţii financiare foarte sofisticate care par să fie foarte capabile să se protejeze împotriva fraudei şi a insolvenţei celeilalte părţi", în opinia lui Larry Summers, secretarul adjunct al Trezoreriei de la acea dată, în declaraţia sa în faţa Congresului american din 1998*

O persoană de la conducerea acelor instituţii „sofisticate" - un oarecare Joe Cassano, la acea dată director financiar al AIG, compania americană de asigurări salvată de guvernul SUA în toamna anului 2008 - a afirmat la doar şase luni înainte de colapsul companiei: „Este dificil pentru noi, fără să fim superficiali, să ne imaginăm un scenariu cât de cât raţional în care să pierdem un singur dolar în oricare dintre tranzacţii [cu CDS]"

Această credinţă în infailibilitatea pieţei era împărtăşită de organismele de reglementare. La momentul de vârf al balonului speculativ imobiliar din SUA, principalii factori de decizie continuau să nege existenţa unui astfel de balon. În iunie 2005, deşi recunoştea că există „semne de agitaţie pe unele pieţe locale", Alan Greenspan, preşedintele de atunci al Rezervelor Federale, i-a asigurat pe membrii Congresului american că un „«balon

---

* Summers, profesor de ştiinţe economice la Harvard şi fost economist-şef al Băncii Mondiale (1991-1993), a devenit ulterior secretarul Trezoreriei (iulie 1999 - ianuarie 2001) în timpul celui de-al doilea mandat de preşedinte al lui Bill Clinton, apoi a devenit directorul National Economic Council (Consiliul Economic Naţional) (ianuarie 2009 - decembrie 2010) în timpul mandatului lui Barack Obama.

speculativ» al preţurilor locuinţelor naţiunii ca întreg nu pare probabil" Câteva luni mai târziu, în octombrie 2005, Ben Bernanke - preşedintele de atunci al Consiliului Consilierilor Economici al Preşedintelui (George W. Bush) şi preşedintele Rezervelor Federale între februarie 2006 şi ianuarie 2014 - a afirmat în declaraţia sa în faţa Congresului că creşterea cu 25% a preţurilor locuinţelor înregistrată în SUA în precedenţii doi ani „reflectă în mare măsură fundamente economice puternice"

Complexitatea tot mai mare a făcut sistemul financiar mai ineficient şi mai instabil

În ciuda acestor asigurări, balonul speculativ imobiliar american a explodat în 2007 şi 2008 - preţurile erau, pur şi simplu, prea mari, dată fiind performanţa economiei de bază, şi nu mai puteau fi susţinute. Odată cu această explozie s-au prăbuşit pieţele pentru CDO-uri şi CDS-uri, alimentate de acest balon, provocând cea mai mare criză financiară de la Marea Depresiune. În urma crizei financiare globale din 2008 au ieşit la iveală foarte multe informaţii care demonstrează că cei care conduceau instituţiile financiare „sofisticate" ale lui Summers şi organismele de reglementare încrezătoare nu prea înţelegeau ce se întâmpla cu adevărat.

Motivul a fost creşterea uriaşă a complexităţii sistemului financiar. Şi nu vorbim despre faptul că lucrurile s-ar fi complicat puţin. Andy Haldane, director executiv pentru stabilitate financiară de la Bank of England, a subliniat la un moment dat că pentru a înţelege complet un „CDO la pătrat" - unul dintre noile produse financiare mai complicate, dar nu cel mai complicat -, un posibil investitor trebuie să absoarbă peste un miliard de pagini de informaţii[13]. Am întâlnit de asemenea bancheri care au mărturisit că au primit adesea contracte derivative care se întindeau pe câteva sute de pagini pe care, evident, nu aveau timp să le citească. S-au creat modele matematice complicate pentru a face faţă acestui surplus de informaţii, dar, în cele din urmă, evenimentele au dovedit că acestea au fost, în cel mai bun caz, nepotrivite şi, în cel mai rău caz, surse ale unui fals sentiment de control. Conform acestor modele, şansele ca ceea ce s-a întâmplat în 2008 să se întâmple cu adevărat erau echivalentul unui câştig la loterie de 21-22 de ori la rând[14].

Interconectivitatea tot mai mare a accentuat şi instabilitatea sistemului financiar

Definiţia mai liberală a ceea ce reprezintă un contract financiar legitim (de exemplu, acceptarea derivativelor bazate pe indici) şi comasarea, structurarea şi creşterea numărului tranzacţionărilor cu acestor produse s-au produs în contextul unei dereglementări generale a sectorului financiar.

Începând cu SUA şi Marea Britanie la începutul anilor 1980, multe ţări au relaxat sau chiar anulat o serie vastă de reglementări financiare: reglementarea prudenţială pentru băncile comerciale, în special cea privind lichiditatea şi efectul de levier; plafoanele la ratele dobânzilor pe care le pot percepe creditorii; restricţii la tipurile de active pe care diferitele firme financiare le pot deţine, precum restricţiile dinainte de anii 1980 asupra firmelor de economii şi împrumut din SUA împotriva acordării creditelor de consum şi creditelor ipotecare imobiliare comerciale; regulile privind cât de agresivă poate fi creditarea (de exemplu, reguli privind raportul dintre valoarea creditului şi valoarea imobilului pentru creditele ipotecare); şi relaxarea, adesea abolirea restricţiilor privind

circulaţia transfrontalieră a capitalului (pentru discuţii mai detaliate despre acest ultim aspect, vezi capitolul 12).

Rezultatul a fost înmulţirea fără precedent a conexiunilor dintre diferite segmente ale sistemului financiar. Acest lucru nu s-a întâmplat doar între sectoare diferite - de exemplu, băncile comerciale şi companiile de asigurări care s-au implicat mai mult în tranzacţionarea derivatelor -, ci şi între ţări diferite - primele semne ale problemelor CDO-urilor americane în 2008 au fost observate de băncile germane şi elveţiene care le cumpăraseră. Odată cu creşterea gradului interconectivităţii, o problemă apărută într-o parte a sistemului s-a răspândit rapid în celelalte părţi, crescând foarte mult instabilitatea sistemului.

Ideea este că, indiferent de abilitatea cu care sunt comasate, structurate şi derivate produsele financiare, în cele din urmă acelaşi debitor ipotecar substandard din Florida, aceeaşi mică firmă din Nagoya şi acelaşi individ din Nantes care a făcut un credit ca să îşi cumpere o maşină trebuie să restituie creditele aflate la baza tuturor acestor noi produse financiare. Şi prin crearea diferitelor tipuri de produse financiare care interconectează diferite segmente ale sistemului creşte de fapt intensitatea cu care incapacitatea oamenilor de a-şi restitui creditele afectează sistemul.

Felul în care noul sistem financiar a determinat corporaţiile nonfinanciare să se orienteze spre termene scurte

Apariţia noii lumi a finanţelor nu a afectat doar sistemul financiar. A schimbat în mod semnificativ şi modul în care sunt administrate corporaţiile nonfinanciare. Schimbarea a fost semnificativă în special în SUA şi Marea Britanie, unde noile finanţe au progresat cel mai mult şi unde, spre deosebire de Germania sau Japonia, părţile cointeresate altele decât acţionarii au o influenţă mică asupra administrării companiilor.

Prima schimbare importantă a fost o nouă restrângere a orizontului de timp în management. Odată cu preluările ostile din anii 1980 (amintiţi-vă de Gordon Gekko, din capitolul 3), companiile erau deja presate să scoată profit pe termen scurt, cu preţul pierderii competitivităţii pe termen lung. Dar odată cu proliferarea multor instrumente financiare care oferă randamente rapide şi mari, acţionarii au devenit şi mai nerăbdători în ultimele câteva decenii. De exemplu, în Marea Britanie, perioada medie de deţinere de acţiuni, care scăzuse deja de la cinci ani la mijlocul anilor 1960 la doi ani în anii 1980, a scăzut impresionant la 7,5 luni spre sfârşitul anului 2007[15].

Rezultatul a fost formarea unei „alianţe nesănătoase" între managerii profesionişti ai corporaţiilor şi grupul tot mai mare de acţionari pe termen scurt, sub apelul mobilizator la „maximizarea valorii acţionarului" (vezi capitolul 5). În această alianţă, managerii au primit salarii astronomice în schimbul maximizării profiturilor pe termen scurt - chiar şi cu preţul calităţii produsului şi a moralului muncitorilor - şi al distribuirii celei mai mari părţi posibile din acest profit acţionarilor, sub forma dividendelor şi a *răscumpărării acţiunilor* (companiile îşi cumpără propriile acţiuni pentru a le creşte preţul).

Această practică le-a lăsat companiilor foarte puţine resurse pe care să le poată investi, de exemplu, în utilaje, cercetare şi dezvoltare şi instruire, reducându-şi productivitatea pe termen lung şi, astfel, competitivitatea. Când o companie are probleme, cei mai mulţi manageri profesionişti şi acţionari pe termen scurt care au orchestrat sfârşitul nici nu se mai află în companie.

Corporaţiile nonfinanciare devin corporaţii financiare

Noul sistem financiar nu a făcut doar ca firmele nonfinanciare să opereze într-un orizont mai mic de timp, ci le-a făcut de asemenea mai dependente de propriile lor activităţi financiare. Luând în considerare randamentele mai mari ale activelor financiare în comparaţie cu afacerile tradiţionale, multe companii şi-au direcţionat progresiv resursele spre managementul activelor financiare. O asemenea schimbare a punctului de interes a făcut aceste companii chiar şi mai puţin interesate să acumuleze capacităţi de producţie bazate pe tehnologie decât era necesar din cauza presiunii crescânde exercitate de acţionarii cu obiective pe termen scurt.

În ultimele câteva decenii, unele dintre ele şi-au extins agresiv filialele financiare – de exemplu, GE Capital de la General Electric, GMAC de la GM şi Ford Finance de la Ford. Unele dintre ele au devenit atât de importante încât, în vara anului 2013, Consiliul de Supraveghere a Stabilităţii Financiare al guvernului SUA a desemnat-o pe cea mai mare dintre ele, GE Capital, „instituţie financiară de importanţă sistemică" – statut rezervat de obicei doar celor mai mari bănci.

Supradezvoltarea sectorului financiar şi consecinţele sale

Sub noul regim, sectorul financiar a devenit mult mai profitabil decât cel nonfinanciar, ceea ce nu se întâmplase întotdeauna[16]. Acest fapt a permis acordarea unor salarii şi bonusuri mult mai mari decât cele acordate în alte sectoare, atrăgând cei mai buni oameni, indiferent de disciplinele studiate la facultate. Din păcate, o consecinţă este distribuţia nepotrivită a talentelor, din cauză că oameni care ar fi mult mai productivi în alte profesiuni – inginerie, chimie şi multe altele – sunt ocupaţi cu tranzacţionarea derivativelor sau cu construirea unor modele matematice pentru evaluarea lor. O altă consecinţă este că s-au făcut multe cheltuieli inutile pentru studii superioare, întrucât mulţi oameni nu-şi folosesc abilităţile pentru care au fost instruiţi iniţial*

Datorită cantităţii disproporţionate a averii concentrate în sectorul financiar, acesta reuşeşte să facă un lobby mai eficient împotriva reglementărilor, chiar şi atunci când acestea sunt benefice din punct de vedere social. Fluxul tot mai mare cu dublu sens al personalului între industria financiară şi agenţiile de reglementare demonstrează că acţiunile de tip lobby sunt adesea inutile. Mulţi angajaţi ai organismelor de reglementare, care sunt foşti angajaţi în sectorul financiar, au o simpatie instinctivă faţă de industria pe care încearcă să o reglementeze – acest aspect este cunoscut drept problema „uşii turnante"

Şi mai multe probleme sunt cauzate de faptul că efectul „uşii turnante" încurajează o formă subtilă de corupţie. Angajaţii organismelor de reglementare pot forţa regulile – uneori până la punctul de rupere – pentru a-i ajuta pe viitorii lor angajatori potenţiali. Unii dintre cei mai buni sunt chiar mai inteligenţi. Când îşi dau demisia, nici nu se sinchisesc să îşi caute o altă slujbă. Îşi înfiinţează propriile fonduri de capital privat sau fonduri de tip *hedging*, în care beneficiarii faptului că în trecut au forţat aceste reguli vor depune bani, deşi foştii angajaţi ai organismelor de reglementare ar putea avea puţină experienţă în gestionarea unui fond de investiţii.

---

* Acum câţiva ani, profesorul David King, chimist eminent la Cambridge şi principalul consilier ştiinţific al guvernului britanic între 2000 şi 2007, mi-a spus că probabil 60% dintre foştii săi doctoranzi lucrează în industria financiară.

Dominaţia ideologiei pro-finanţe este o altă piatră de încercare şi rezultă din faptul că sectorul financiar este atât de puternic şi îi răsplăteşte atât de bine pe cei care muncesc în interiorul său - sau în favoarea sa. Majoritatea politicienilor şi angajaţilor organismelor de reglementare au fost reticenţi faţă de reforma radicală a sistemului de reglementare financiară după criza din 2008 nu numai din cauza puterii lobby-ului din sector, în ciuda incompetenţei, lipsei de scrupule şi cinismului industriei dezvăluite de criză. Un alt motiv este convingerea lor ideologică conform căreia libertatea maximă pentru industria financiară este în interesul naţional.

CIFRE REALE

Frecvenţa crizelor financiare creşte semnificativ

Pentru majoritatea oamenilor, criza financiară globală din 2008 este probabil o dovadă suficientă că noul sistem financiar nu şi-a respectat promisiunea de a oferi mai multă eficienţă şi stabilitate. Dar este important să observăm că criza din 2008 a fost prezisă de mai multe crize anterioare, mai mici, din ultimele trei decenii. Chiar dacă le includem doar pe cele majore, lista este impresionantă.

În 1982, Chile a intrat într-o criză bancară majoră, în urma liberalizării radicale a pieţei financiare la mijlocul anilor 1970, sub dictatura lui Pinochet. La sfârşitul anilor 1980, firmele de economii şi împrumut din SUA (*savings and loan*, *„thrifts"*) au întâmpinat probleme grave după ce guvernul le-a permis să desfăşoare activităţi mai riscante, dar cu un randament potenţial mai mare, precum ipotecile comerciale şi creditele de consum. Guvernul Statelor Unite a trebuit să închidă aproape un sfert dintre aceste firme şi să injecteze bani publici (3% din PIB) pentru a elimina problemele.

Anii 1990 au început cu crizele bancare din Suedia, Finlanda şi Norvegia, în urma dereglementărilor financiare de la sfârşitul anilor 1980. Apoi a existat aşa-zisa „criză tequila" din Mexic, în 1994 şi 1995. Aceasta a fost urmată de crizele economiilor-„miracol" din Asia - Thailanda, Indonezia, Malaysia şi Coreea de Sud - în 1997, cauzate de deschiderea şi dereglementarea lor financiară de la sfârşitul anilor 1980 şi începutul anilor 1990. Criza asiatică a fost urmată de criza rusă din 1998, apoi de criza braziliană din 1999 şi cea din Argentina din 2002, ultimele două în mare parte din cauza dereglementării financiare.

Acestea sunt doar cele mai cunoscute, dar în lume au existat mult mai multe crize financiare de la mijlocul anilor 1970. Conform unui studiu citat adesea[17], în nicio ţară nu a existat o criză bancară după sfârşitul celui de-al Doilea Război Mondial şi până la mijlocul anilor 1970, când procentul ţărilor cu crize bancare a ajuns la 5-10%, evaluarea fiind făcută în funcţie de cota lor din venitul mondial. Procentul a urcat apoi rapid, ajungând la 20% la mijlocul anilor 1990. Procentul a scăzut apoi la zero pentru câţiva ani la mijlocul anilor 2000, dar a urcat la 35% în urma crizei financiare globale din 2008.

„Alianţa nesănătoasă" dintre acţionarii orientaţi spre termene scurte şi managerii profesionişti a redus capacitatea de a investi a corporaţiilor

Apariţia modelului „maximizării valorii acţionarului" din era noilor finanţe a redus drastic resursele disponibile pentru investiţiile pe termen lung în corporaţiile nonfinanciare.

În această perioadă s-a înregistrat o creştere impresionantă a *profiturilor distribuite*, adică profiturile date acţionarilor sub formă de dividende şi răscumpărări de acţiuni. De exemplu, procentul profiturilor distribuite din totalul profiturilor corporatiste din SUA a fost de 35-45% între anii 1950 şi 1970[18]. Între 2001 şi 2010, cele mai mari companii din SUA au distribuit 94% din profiturile lor, iar companiile de top din Marea Britanie - 89%[19].

Acest lucru a redus semnificativ capacitatea de investiţie a corporaţiilor din aceste ţări. Contrar percepţiei populare, nu emiterea de acţiuni sau împrumuturile bancare, ci *profiturile nedistribuite* (care nu sunt distribuite acţionarilor) sunt sursa principală de finanţare a investiţiilor. În consecinţă, scăderea impresionantă a profiturilor nedistribuite - de la 55-65% la doar 6% în cazul companiilor americane - a dus la o reducere considerabilă a capacităţii corporaţiilor de a face investiţii cu obiective pe termen lung.

Profiturile companiilor nonfinanciare, cel puţin în SUA, depind tot mai mult de activităţile lor financiare

Mai ales în SUA, companiile nonfinanciare şi-au mărit enorm activele financiare. Raportul dintre activele financiare şi cele nonfinanciare deţinute de corporaţiile nonfinanciare a crescut treptat de la 30% în 1950 la 40% în 1982. Apoi a început să crească rapid, atingând 100% în 2001. De atunci, a scăzut - până la 81% în 2008. A crescut iarăşi brusc în 2009, atingând un nou maxim de 104%, rămânând practic la acelaşi nivel[20].

Pentru unele companii, filialele lor financiare au fost principala sursă de profit recent, punând în umbră filialele lor de producţie. În 2003, 45% din profitul GE a venit de la GE Capital. În 2004, 80% din profitul GM a venit de la filiala sa financiară, GMAC, în timp ce Ford şi-a realizat întregul profit din Ford Finance între 2001 şi 2003[21].

Concluzii. Finanţele trebuie reglementate strict tocmai pentru că sunt atât de puternice

Capitalismul nu ar fi fost aşa cum îl ştim în lipsa dezvoltării sistemului financiar. Răspândirea operaţiunilor bancare comerciale, ascensiunea pieţei bursiere, progresul înregistrat de băncile de investiţii şi dezvoltarea pieţei obligaţiunilor de stat şi corporatiste ne-au permis să mobilizăm resursele şi să comasăm riscul la o scară fără precedent. În lipsa unor asemenea progrese am trăi încă într-o lume plină de fabrici mici conduse şi finanţate de „meşterii artizani" ai lui Ricardo, sprijinite de guverne slab finanţate şi improprii.

Din păcate, în urma apariţiei „noii lumi a finanţelor" din ultimele trei decenii, sistemul nostru financiar a devenit o forţă negativă. Firmele noastre financiare au devenit foarte pricepute în a genera profituri mari pentru ele însele cu preţul creării unor baloane speculative ale activelor, a căror nesustenabilitate o ascund prin comasare, structurare şi alte tehnici. Când balonul se sparge, aceste firme se folosesc cu abilitate de ponderea lor în economie şi de influenţa politică pentru a face rost de bani salvatori şi subvenţii de la bugetul public, care trebuie apoi puşi la loc de publicul larg prin creşterea impozitelor şi reducerea cheltuielilor bugetare. Acest scenariu se desfăşoară la o scară uriaşă după criza financiară globală din 2008, dar s-a repetat deja de zeci de ori la o scară mai mică în toată lumea - Chile, SUA, Suedia, Malaysia, Rusia, Brazilia, oriunde vreţi - în ultimele trei decenii.

Dacă reglementările sistemului nostru financiar nu devin mult mai stricte, aceste crize se vor repeta. Multe dintre reglementările pe care le-am descris drept relaxate sau abrogate după anii 1980 trebuie reinstaurate sau chiar întărite. Nu are rost să vă reţin atenţia aici cu discuţii tehnice despre aceste schimbări ale reglementărilor, dar există un principiu clar de care trebuie să ţinem seama când ne gândim la reformă. Conform acestui principiu, sistemul nostru financiar trebuie simplificat.

Aşa cum am discutat mai sus, sistemul nostru financiar a devenit prea complex pentru a putea fi controlat - nu doar de către organismele de reglementare aşa-zis dezorientate, ci şi de către economiştii „sofisticaţi" din industria financiară. Trebuie să reducem această complexitate limitând înmulţirea unor produse financiare prea complicate, mai ales când creatorii lor nu pot demonstra fără echivoc că beneficiile acestora cântăresc mai mult decât costurile.

Acest principiu este doar aparent radical. Facem frecvent astfel de lucruri în legătură cu medicina : dată fiind complexitatea corpului uman şi gravitatea răului posibil pe care noile medicamente îl pot face, cerem ca producătorii să dovedească societăţii că produsele lor au mai multe beneficii decât costuri[22]. Într-adevăr, limitele contractelor financiare legitime au fost retrasate în mod constant prin decizii politice, aşa cum am demonstrat mai sus (amintiţi-vă de cazul derivativelor).

Susţinerea unor reglementări mai stricte ale sistemului financiar nu presupune că acesta nu este o parte importantă a economiei. Dimpotrivă, el trebuie reglementat tocmai din cauza puterii şi importanţei sale. Nu aveam semafoare, frâne ABS, centuri de siguranţă şi airbaguri în zilele în care cei mai mulţi dintre noi mergeam pe jos, cu căruţa sau, în cel mai bun caz, ne deplasam călare. Astăzi avem aceste lucruri - şi am început să le cerem prin reglementări - tocmai pentru că avem maşini puternice şi rapide care pot face mult rău dacă ceva - chiar şi un lucru neînsemnat - nu funcţionează bine. Dacă nu se aplică acelaşi raţionament şi în finanţe, vom continua să ne confruntăm cu echivalentele economice ale unui accident de maşină, ale fugii de la locul accidentului sau chiar ale unui ambuteiaj pe autostradă.

Lecturi suplimentare

Y. Akyuz, *The Financial Crisis and the Global South : A Development Perspective* (Londra : Pluto Press, 2013).

G. Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy* (Cheltenham : Edward Elgar, 2005).

G. Ingham, *The Nature of Money* (Cambridge : Polity, 2004).

C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes : A History of Financial Crises* (Londra : Macmillan, 1978).

J. Lanchester, *Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay* (Londra : Penguin, 2010).

C. Lapavitsas, *Profiting without Producing How Finance Exploits Us All* (Londra : Verso, 2013).

F. Martin, *Money : The Unauthorised Biography* (Londra : Bodley Head, 2013).

B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance : Hacking the Future of Money* (Londra : Pluto Press, 2013).

Capitolul 9

Să moară capra lui Boris

Inegalitate şi sărăcie

Ţăranul Ivan este invidios pe vecinul Boris
pentru că acesta are o capră. O zână vine şi îi propune lui
Ivan să-i îndeplinească o singură dorinţă. Ce îşi doreşte Ivan?
Să moară capra lui Boris.

D. Landes, *Avuţia şi sărăcia naţiunilor*

Inegalitatea

Ivan nu este singur. Căutarea egalităţii ca motor al istoriei omenirii

Ivan nu este singur. În Coreea există o vorbă: începe să te doară stomacul când vărul tău îşi cumpără o parcelă de pământ. Şi sunt sigur că mulţi cititori cunosc glume sau zicători similare despre oamenii care devin iraţional de invidioşi atunci când alţii se descurcă mai bine decât ei.

Căutarea egalităţii este un sentiment uman firesc şi a fost un motor puternic al istoriei omenirii. Egalitatea a fost unul dintre idealurile Revoluţiei Franceze, „Liberté, égalité, fraternité ou la mort" („Libertate, egalitate, fraternitate sau moartea") fiind unul dintre celebrele mottouri ale acesteia. Egalitatea a fost însăşi forţa motrice a Revoluţiei Ruse şi a altor revoluţii sociale care au urmat. Multe greve industriale, demonstraţii, revoluţii şi nenumărate alte conflicte nu s-ar fi produs fără căutarea egalităţii.

„Cred că nu e vorba decât de invidie"

Totuşi, adepţii politicilor pieţei libere ne avertizează să nu ne lăsăm conduşi de un asemenea instinct primar. Ei ne spun că politicienii care încearcă să îi facă pe oamenii mai bogaţi să plătească mai multe impozite sau să limiteze bonusurile acordate în industria bancară duc „politici ale invidiei" Ne avertizează şi să nu îi tragem în jos pe cei aflaţi mai sus, ca să fim cu toţii egali. Inegalitatea este un efect inevitabil al productivităţii diferite a unor oameni diferiţi. Bogaţii sunt bogaţi pentru că se pricep mai bine să creeze avere. Încercarea de a ne împotrivi acestui efect natural nu va face decât să creeze egalitate în sărăcie, suntem avertizaţi. Afirmaţia lui Mitt Romney, candidatul republican la preşedinţie din 2012, despre

preocuparea faţă de inegalitate sintetizează foarte bine această poziţie : „Cred că nu e vorba decât de invidie".

În ultimele câteva decenii, adepţii pieţei libere au reuşit să îi convingă pe mulţi alţii că toată lumea va avea de câştigat dacă celor care se bucură de cele mai mari venituri li se acordă un procent mai mare din venitul naţional. Aforismul „un val mare ridică toate bărcile", atribuit iniţial lui John F. Kennedy, dar popularizat recent de Robert Rubin, secretarul american al Trezoreriei din administraţia Clinton, a fost sloganul lor preferat.

Când bogaţii au mai mulţi bani la dispoziţie, vor investi mai mult şi vor genera mai mult venit pentru ceilalţi ; vor angaja mai mulţi muncitori pentru afacerile lor, iar firmele lor vor cumpăra mai mult de la furnizori. Având venituri personale mai mari, bogaţii vor cheltui mai mult, generând mai mult venit pentru companiile care vând, de pildă, maşini sport sau creaţii vestimentare scumpe celor bogaţi. Companiile care livrează astfel de produse vor spori cererea, de exemplu, pentru piese auto şi textile, în timp ce angajaţii lor vor câştiga salarii mai mari şi vor cheltui mai mult pe alimente şi pe îmbrăcăminte (ieftină). Şi aşa mai departe. Astfel, dacă există venituri mai mari în partea de sus a clasamentului, o cantitate mai mare din acestea se va „scurge" spre restul economiei, făcând pe toată lumea mai bogată decât înainte. Deşi procentul din venitul naţional alocat oamenilor mai săraci poate fi mai mic, situaţia acestora, în termeni absoluţi, se va îmbunătăţi. Asta a vrut să spună Milton Friedman, un guru al economiei pieţei libere, când a afirmat : „Cele mai multe sofisme din economie derivă din... tendinţa de a presupune că există o plăcintă limitată, că cineva poate câştiga doar în detrimentul altcuiva"[1].

Credinţa în efectul răsfrângerii a făcut multe guverne să pună în aplicare - sau, cel puţin, le-a asigurat o acoperire politică pentru - politici pro-bogaţi în ultimele trei decenii. Reglementările privind produsul, munca şi pieţele financiare au fost relaxate, astfel încât bogaţii să poată face bani mai uşor. S-au redus impozitele aplicate corporaţiilor şi celor cu venituri mari, acestora fiindu-le mai uşor să păstreze banii astfel câştigaţi.

Prea multă inegalitate este nocivă economiei. Instabilitatea şi mobilitatea redusă

Puţini oameni, sau niciunul, ar susţine egalitarismul extrem din China sub Mao sau din Cambodgea sub Pol Pot. Totuşi, mulţi afirmă că inegalitatea prea mare este negativă, nu doar din punct de vedere etic, ci şi în termeni economici*

Unii economişti au evidenţiat faptul că o inegalitate mare reduce coeziunea socială, crescând instabilitatea politică. Acest lucru descurajează la rândul său investiţiile. Instabilitatea politică face viitorul - şi astfel, randamentul investiţiilor, prin definiţie viitor - nesigur. Reducerea investiţiilor încetineşte creşterea economică.

O inegalitate mai mare sporeşte de asemenea instabilitatea economică, ceea ce afectează creşterea[2]. Alocarea unei cote mai mari din venitul naţional celor care câştigă cel mai bine poate mări procentul investiţiilor. Dar un procent mai mare al investiţiilor denotă şi faptul că economia este mai vulnerabilă la incertitudine şi devine, astfel, mai instabilă, după cum

---

* Argumentele etice împotriva inegalităţii includ următoarele aspecte : un grad mare de inegalitate nu este acceptabil din punct de vedere moral din cauză că o mare parte a ceea ce câştigă o persoană se datorează mai mult norocului (de exemplu, ce părinţi ai) decât „doar meritului" (de exemplu, eforturilor pe care le faci) ; un grup între ai cărui membri există prea multe discrepanţe nu poate funcţiona ca o adevărată comunitate ; o inegalitate prea mare subminează democraţia, permiţându-le celor bogaţi să exercite influenţe politice disproporţionate.

a afirmat Keynes (vezi capitolul 4). Mulţi economişti au afirmat de asemenea că creşterea inegalităţii a fost o cauză importantă a crizei financiare globale din 2008. Mai ales în cazul Statelor Unite, veniturile de top au crescut vertiginos, în timp ce salariile reale au stagnat pentru majoritatea oamenilor începând cu anii 1970. Stagnarea salariilor a dus la îndatorarea populaţiei pentru a ţine pasul cu standardul de consum tot mai mare al celor de sus. Creşterea datoriilor gospodăriilor (ca proporţie din PIB) a făcut economia mai vulnerabilă la şocuri.

Alţii afirmă că o inegalitate mare reduce creşterea economică, creând bariere mobilităţii sociale. Studiile costisitoare pe care şi le permite doar o mică minoritate, dar de care ai nevoie pentru a obţine o slujbă bine plătită, legăturile personale dintr-un grup privilegiat restrâns (sociologul francez Pierre Bordieu le-a numit *capital social*)* sau chiar „subcultura" elitei (de exemplu, accentul şi atitudinile pe care le dobândeşti la şcolile scumpe) pot acţiona ca bariere în calea mobilităţii sociale.

O mobilitate socială redusă face ca oamenii capabili din medii mai sărace să nu aibă acces la locuri de muncă de top şi, astfel, talentul lor este irosit, atât din punct de vedere individual, cât şi social. Face şi ca unii dintre cei care ocupă slujbe de top să nu fie cei mai buni pe care societatea i-ar fi putut da, dacă ar fi existat o mobilitate socială mai mare. Dacă sunt menţinute câteva generaţii, astfel de bariere îi fac pe tinerii din medii mai puţin privilegiate să renunţe şi la *încercarea* de a găsi o slujbă bună (amintiţi-vă de capitolul 5). Acest lucru duce la „endogamia" culturală şi intelectuală a elitei. În cazul în care consideraţi că marile transformări impun idei noi şi atitudini neconvenţionale, o societate cu o elită „endogamă" are toate şansele să devină incapabilă să genereze inovaţii. Rezultatul este reducerea dinamismului economic.

Inegalitatea are efecte sociale inferioare

Recent, au apărut studii care demonstrează că inegalitatea are efecte mai nocive în privinţa sănătăţii şi a altor indicatori sociali ai bunăstării umane. Şi asta independent de faptul că o inegalitate mai mare creşte numărul săracilor, care se vor descurca şi mai greu.

Acest argument a fost recent popularizat de cartea *The Spirit Level* de Richard Wilkinson şi Kate Pickett. Autorii au analizat datele din aproximativ douăzeci de ţări bogate (în mare, ţări cu niveluri ale venitului pe cap de locuitor mai mari decât nivelul Portugaliei, care se situează în jurul a 20.000 de dolari). Conform acestei analize, în ţările mai inechitabile se înregistrează niveluri mai mari ale mortalităţii infantile, deceselor în rândul adolescenţilor, performanţelor educaţionale, omuciderilor şi condamnărilor la închisoare şi de asemenea posibil în termenii speranţei de viaţă, bolilor mintale şi obezităţii[3].

Societăţile mai egalitariste au crescut mai rapid în multe cazuri

Nu doar că există multe dovezi care ne arată că o inegalitate mai mare produce mai multe rezultate economice şi sociale negative, dar există şi multe exemple de societăţi mai egalitariste care au crescut mai rapid în comparaţie cu societăţile mai inegale[4].

În timpul anilor „miraculoşi", între anii 1950 şi anii 1980, Japonia, Coreea de Sud şi Taiwan au crescut într-un ritm mai vertiginos decât alte ţări comparabile, în ciuda

* O altă definiţie a termenului, popularizată de politologul american Robert Putnam, se referă la totalul legăturilor sociale dintre membrii unei societăţi.

faptului că înregistrau grade mai reduse ale inegalității. Japonia a crescut mult mai repede decât Statele Unite, în timp ce Coreea și Taiwan au obținut aceleași rezultate în comparație cu unele țări mai inechitabile din Africa și America Latină.

În ciuda faptului că este una dintre cele mai echitabile societăți din lume, mai egalitaristă chiar decât țările din fostul bloc sovietic din zilele socialismului, Finlanda a crescut mult mai rapid decât SUA, una dintre cele mai inechitabile societăți din lumea bogată. Între 1960 și 2010, rata de creștere a venitului anual mediu pe cap de locuitor din Finlanda a fost de 2,7%, față de 2% în SUA. Adică, în această perioadă, venitul Statelor Unite a crescut de 2,7 ori, în timp ce venitul Finlandei a crescut de 3,8 ori.

Aceste exemple *nu* dovedesc că o inegalitate mai mare încetinește creșterea economică. Există alte exemple de societăți mai egalitariste care au crescut mai lent decât țări comparabile, dar mai inechitabile. Dar ele sunt suficiente pentru a nu accepta o idee simplistă precum „o inegalitate mai mare este favorabilă creșterii". Mai mult, majoritatea studiilor statistice care includ un număr mare de țări arată o corelație negativă (*nu* neapărat o cauzalitate) între gradul inegalității dintr-o țară și rata sa de creștere.

Analiza aceleiași societăți în timp susține de asemenea ideea conform căreia inegalitatea are efecte negative asupra creșterii economice. În ultimele trei decenii, în ciuda faptului că veniturile celor care câștigă cel mai bine au crescut în majoritatea țărilor, investițiile și creșterea economică au scăzut ca intensitate în cele mai multe dintre ele.

Unele animale sunt mai egale decât altele. Prea multă egalitate nu este nici ea bună

Bineînțeles, toate aceste dovezi nu arată că, cu cât inegalitatea este mai mică, cu atât este mai bine. Dacă există *prea puțină* inegalitate a veniturilor, oamenii pot fi descurajați să muncească din greu sau să creeze lucruri noi pentru a câștiga bani, așa cum era cazul țărilor socialiste - exemplul celebru fiind comunele agricole din China lui Mao.

Ceea ce a agravat și mai mult situația a fost faptul că gradele mici ale inegalității veniturilor erau considerate adesea șarade. Inegalitatea scăzută a veniturilor din aceste țări coexista cu o inegalitate mare sub alte aspecte (de exemplu, accesul la bunurile de export de calitate superioară, oportunitățile de călătorie în străinătate), bazată pe conformismul ideologic sau chiar pe relațiile personale.

George Orwell intuise aceste aspecte încă din primele zile ale socialismului, când a lansat sloganul „Unele animale sunt mai egale decât altele", în *Ferma Animalelor*, satira sa despre Revoluția Rusă. În anii 1970, recunoașterea acestui fapt a dus la răspândirea cinismului în aceste țări, sintetizat de gluma „Ei se fac că ne plătesc, noi ne facem că muncim". Când realitatea a început să iasă la iveală în anii 1980, erau puțini cei care doreau să apere un sistem care nu putea fi descris altfel decât ca unul ipocrit.

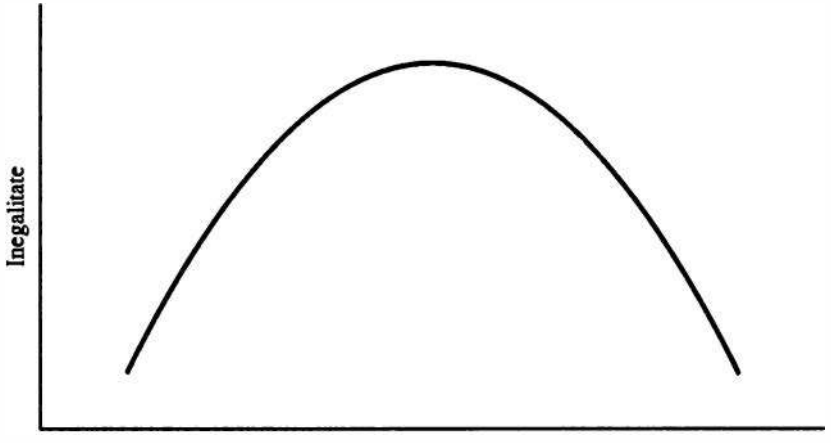
Concluzia rațională care se poate trage din analiza diverselor teorii și pe baza dovezilor empirice e că nu este bună nicio inegalitate prea mică, niciuna prea mare. Dacă este exagerat de mare sau exagerat de mică, inegalitatea poate împiedica creșterea economică și poate crea probleme sociale (de mai multe feluri).

Ipoteza lui Kuznets : inegalitatea în timp

Simon Kuznets, economistul american de origine rusă care a câștigat unul dintre primele Premii Nobel pentru Științe economice (în 1971 - primul a fost acordat în 1969), a propus

o teorie celebră despre inegalitatea în timp. Conform aşa-numitei *ipoteze Kuznets*, pe măsură ce o ţară se dezvoltă din punct de vedere economic, inegalitatea mai întâi creşte, apoi scade. Această ipoteză a influenţat foarte puternic direcţia studiilor inegalităţii în ultima jumătate de secol, aşa că este important să ştim despre ce este vorba.

În opinia lui Kuznets, în primul stadiu al dezvoltării economice distribuţia venitului rămâne destul de egală. Motivul este că cei mai mulţi oameni sunt agricultori săraci în această etapă. Pe măsură ce ţara se industrializează şi creşte, tot mai mulţi oameni părăsesc agricultura şi se angajează în industrie, unde salariile sunt mai mari. Acest lucru duce la o creştere a inegalităţii. Pe măsură ce economia se dezvoltă şi mai mult, a afirmat Kuznets, inegalitatea începe să scadă. Cei mai mulţi oameni muncesc acum în sectorul industrial sau în sectorul serviciilor urbane, în timp ce puţini rămân în agricultură, cu salarii mici. Rezultatul este celebra curbă în formă de U inversat, cunoscută sub numele de *curba Kuznets*, după cum se arată mai jos.



Ipoteza Kuznets nu stă în picioare...

În ciuda popularităţii sale, dovezile în favoarea ipotezei lui Kuznets sunt mai curând slabe. Până în anii 1970, ea părea să fi fost confirmată de experienţele ţărilor bogate de astăzi. Ele au înregistrat o inegalitate în creştere la începuturile industrializării, atingând apogeul, de exemplu, în Anglia la mijlocul secolului al XIX-lea şi la începutul secolului XX în SUA, apoi a scăzut. Totuşi, începând cu anii 1980, majoritatea acestor ţări au cunoscut o creştere a inegalităţii – impresionantă în unele cazuri, precum SUA şi Marea Britanie –, după care a urmat o nouă pantă ascendentă la capătul curbei, ca să spunem aşa.

Ipoteza nu se aplică nici în ţările în curs de dezvoltare de astăzi. Inegalitatea a crescut odată cu startul dezvoltării economice în majoritatea dintre ele (excepţiile includ Coreea şi Taiwan), dar nu a înregistrat o scădere notabilă odată cu dezvoltarea economică ulterioară a celor mai multe dintre ele.

...fiindcă politicile economice contează

Principala explicaţie pentru lipsa de dovezi în cazul ipotezei Kuznets este faptul că politicile economice contează enorm în determinarea nivelului inegalităţii.

Am menţionat deja că tendinţele ascendente impresionante recente ale inegalităţii din SUA şi Marea Britanie din ultimele lor stadii de dezvoltare se pot explica în principal prin dereglementare şi reducerea impozitelor pentru cei bogaţi.

Lipsa unei tendinţe ascendente a inegalităţii în Coreea sau Taiwan în primele stadii ale dezvoltării lor economice dintre anii 1950 şi 1960 poate fi explicată de asemenea de existenţa anumitor politici. În această perioadă, în Coreea şi Taiwan s-au implementat programe de *reformă agrară*, prin care moşierii au fost forţaţi să îşi vândă cea mai mare parte a pământurilor lor arendaşilor, la preţuri sub nivelul pieţei. Guvernele acestor ţări au protejat apoi noua clasă de mici fermieri prin restricţii la import şi subvenţionând îngrăşămintele chimice şi irigaţiile. De asemenea, au protejat masiv micile magazine împotriva concurenţei marilor magazine.

Într-adevăr, Kuznets însuşi *nu* credea că scăderea inegalităţii în ultimul stadiu al dezvoltării economice urma să se producă automat. Deşi credea că natura dezvoltării economice moderne era cea care făcea probabilă curba în formă de U inversat, el a evidenţiat faptul că gradul real al descreşterii inegalităţii avea să fie afectat semnificativ de puterea sindicatelor şi, în particular, de statul bunăstării.

Importanţa statului bunăstării în determinarea nivelului inegalităţii este dovedită de faptul că, *înainte* de impozitări şi transferuri prin intermediul statului bunăstării, inegalitatea veniturilor din unele ţări europene este la fel de mare ca aceea din SUA (Franţa, Austria şi Belgia) sau chiar mai mare (Germania şi Italia). După cum vom vedea mai jos, ele sunt cu mult mai egale decât SUA, după impozitare şi transferuri.

Diferite tipuri de inegalităţi

Deşi despre inegalitatea veniturilor se discută cel mai adesea, ea nu este decât un tip de inegalitate economică. Putem vorbi de asemenea de o inegalitate economică în termenii distribuţiei *averii* (de exemplu, tipul de proprietate a activelor, precum proprietăţile imobiliare sau acţiunile) sau ai *capitalului uman* (termenul pretenţios - şi controversat - pentru abilităţile dobândite de indivizi prin educaţie şi instruire).

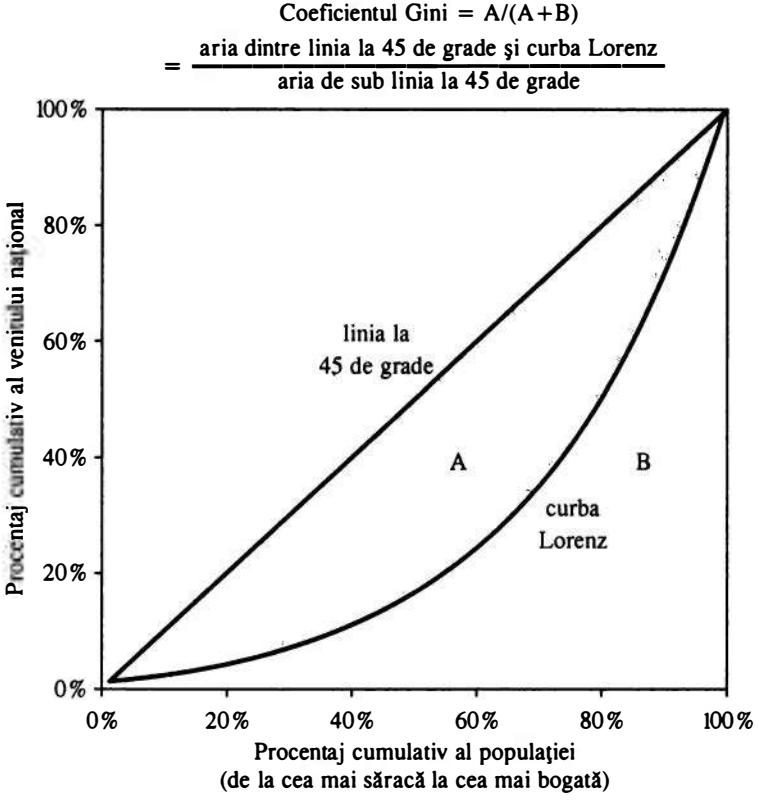
Există şi inegalităţi în termenii factorilor noneconomici. În multe societăţi, oamenilor care aparţin unei caste, etnii, religii, gen, ideologii sau de o anumită orientare sexuală „greşite" li s-a interzis accesul la lucruri precum funcţiile politice, poziţii în universităţi sau slujbe bine plătite.

Măsurarea inegalităţii: coeficientul Gini

Dintre toate aceste inegalităţi, doar inegalităţile de venit şi avere sunt uşor măsurabile. Dintre acestea două, datele despre avere sunt mult mai sărace, astfel încât cele mai multe informaţii despre inegalitate de care dispunem vizează venitul. Datele privind inegalitatea venitului derivă, uneori, mai mult din studii legate de consum decât din veniturile reale, care sunt mai dificil de aflat.

Există mai multe moduri de măsurare a gradului de inegalitate a distribuţiei venitului[5]. Modalitatea de măsurare cel mai des folosită este *coeficientul Gini*, denumit astfel după

statisticianul italian de la începutul secolului XX Corrado Gini. După cum se poate observa în graficul de mai jos, coeficientul compară distribuţia venitului din viaţa reală (marcată în grafic prin *curba Lorenz*)[6] cu situaţia egalităţii totale (marcată prin linia la 45 grade din grafic). Curba Lorenz descrie procentul venitului total din economie câştigat cumulativ de procentul x al populaţiei din partea de jos. Coeficientul este calculat ca raport dintre aria cuprinsă între curba Lorenz şi linia la 45 de grade şi triunghiul de jos al graficului: A/(A + B).



Recent, colegul meu de la Cambridge Gabriel Palma a propus folosirea raportului dintre cota din totalul veniturilor a primilor 10% dintre cei mai bogaţi şi cota din totalul veniturilor a ultimilor 40% dintre cei mai săraci ca o metodă mai precisă – şi mai simplă – de a măsura inegalitatea de venit dintr-o ţară[7] Observând că partea din totalul veniturilor ce le revine celor 50% aflaţi la mijlocul distribuţiei venitului este remarcabil de similară în ţări diferite, indiferent de politicile folosite, Palma afirmă că, dacă luăm în calcul cotele extremelor, care diferă mai mult de la o ţară la alta, ne vom face o idee mai exactă, mai rapid, despre inegalităţile din ţări diferite. Cunoscut ca *raportul Palma*, această valoare elimină vulnerabilitatea coeficientului Gini la schimbările din partea de mijloc a distribuţiei venitului, unde intervenţiile prin politici au efecte mai greu perceptibile[8].

Inegalitate între cine ?

Cele mai multe valori ale inegalităţii, precum coeficientul Gini, sunt calculate pentru ţări individuale. Totuşi, odată cu integrarea tot mai mare a economiilor naţionale în urma globalizării, oamenii sunt mai interesaţi de schimbările în distribuţia venitului în lume ca întreg. Acesta este coeficientul Gini global şi se calculează tratându-i pe toţi indivizii din lume ca fiind cetăţeni ai aceleiaşi ţări.

Unii oameni, inclusiv eu, nu cred în relevanţa coeficientului Gini global, deoarece lumea *nu* este (cel puţin nu încă) o comunitate reală. Inegalitatea venitului contează doar pentru că avem sentimente – pozitive, negative, de solidaritate, criminale – faţă de ceilalţi care sunt incluşi în statistici ; aceştia alcătuiesc *grupul de referinţă*. De fapt, nu prea ne pasă de cât de bine se descurcă oamenii care nu aparţin grupului nostru de referinţă*

Într-adevăr, Ivan din povestea noastră de la început nu dorea ca ţarul să ajungă sărac, pentru că ţarul nu făcea parte din grupul său de referinţă ; el dorea să dispară dezavantajul minuscul pe care îl avea faţă de vecinul său Boris. În mod similar, echivalentul său coreean – să-l numim Young-soo – nu era invidios pe un moşier care achiziţiona o suprafaţă mare de pământ, ci pe propriul său văr care punea mâna pe o mică parcelă în plus.

Este adevărat că inegalitatea globală devine mai relevantă, pentru că oamenii sunt tot mai conştienţi de ceea ce se petrece în alte părţi ale lumii, graţie dezvoltării mass-media şi internetului, şi, astfel, încep să dezvolte un sentiment al comunităţii globale. Totuşi, va trece mult timp până când îi vom putea spune unui ţăran chinez sărac să nu se supere prea tare din cauza inegalităţii în creştere din ţara sa deoarece lumea ca întreg a devenit ceva mai egală – mai ales dat fiind faptul că acest lucru se datorează în mare parte celor cu câştiguri mari din China, care se desprind de restul ţării.

CIFRE REALE

Teoretic, coeficientul Gini se poate situa oriunde între 0 şi 1. În practică, aceste valori extreme sunt imposibile. Nicio societate, oricât de egalitaristă ar fi în spirit şi politici, nu-şi poate face toţi cetăţenii perfect egali, situaţie necesară pentru un coeficient Gini egal cu 0. Într-o societate cu un coeficient Gini de 1, toată lumea, cu excepţia unei singure persoane, care are totul, va muri curând** În viaţa reală, nicio ţară nu are un coeficient Gini sub 0,2 sau mai mare de 0,75.

Cele mai mari şi cele mai mici inegalităţi. Europa versus *Africa de Sud şi America Latină*

Coeficienţii Gini pot fi foarte diferiţi chiar pentru aceeaşi ţară, în funcţie de estimările pe care le luaţi în calcul. Pentru sfârşitul anilor 2000, OCDE dă un coeficient Gini de

---

* Pentru a înţelege mai bine acest argument, faceţi un mic exerciţiu de imaginaţie. Să presupunem că vi se spune că oamenii de ştiinţă au identificat 55 de planete locuite de fiinţe raţionale în galaxia noastră care sunt toate mult mai bogate decât Pământul şi între care există de asemenea diferenţe mari de venit, ceea ce duce la un coeficient Gini galactic foarte mare. Aţi fi foarte supăraţi ? Nu, probabil – pentru că nu le cunoaşteţi cu adevărat pe acele fiinţe şi nici măcar nu vă puteţi imagina cum trăiesc.

** Reducându-şi astfel coeficientul Gini 0, întrucât ar fi o societate perfect egală – formată dintr-o singură persoană.

aproximativ 0,25 pentru Danemarca, în timp ce OIM (Organizaţia Internaţională a Muncii) oferă o cifră puţin mai mare, de aproximativ 0,28. În cazul SUA, diferenţa este semnificativă - OCDE estimează valoarea la aproximativ 0,38, în timp ce OIM dă o valoare în jur de 0,45[9]. În continuare voi cita datele OIM, deoarece OCDE are mai puţini membri decât OIM[10].

Cele mai egale societăţi, aflate în principal în Europa, au coeficienţi Gini între 0,2 şi 0,3. Multe dintre ele sunt ţări capitaliste avansate, cu un sistem social puternic. Acestea sunt, în ordine alfabetică, Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Franţa, Germania, Norvegia (cea mai egală ţară din lume), Olanda şi Suedia. Aşa cum am menţionat mai sus, înainte de cheltuielile sociale şi colectarea impozitelor, unele dintre ele sunt mai inegale decât SUA, dar impozitează şi redistribuie o parte atât de mare din PIB-urile lor, încât ajung mult mai egale decât SUA. Unele dintre cele mai egale ţări sunt economiile din fostul bloc socialist, ale căror moşteniri egalitariste s-au menţinut. Croaţia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia şi Ungaria aparţin acestui grup.

La cealaltă extremă avem ţări ai căror coeficienţi Gini trec de 0,6. Ele sunt, în ordine alfabetică, Africa de Sud, Botswana, Madagascar şi Namibia. Toate se află în sudul Africii.

Orice ţară cu un coeficient Gini de peste 0,5 poate fi considerată foarte inegală. Multe dintre acestea sunt ţări din America Latină: Bolivia, Brazilia, Chile, Columbia, Costa Rica, Honduras, Panama şi Paraguay. Dar unele dintre ele se află în Africa (Coasta de Fildeş, Mauritania şi Rwanda) şi în Asia (Cambodgea, Filipine şi Thailanda). Există chiar şi o ţară din fostul bloc socialist care aparţine acestui grup - în mod ironic, Georgia, ţara natală a lui Stalin.

Coeficienţii Gini ai celorlalte ţări se situează, în marea lor majoritate, între 0,3 şi 0,5. SUA şi China se situează la capătul mai inegal al acestei distribuţii (0,45-0,5). Ţări ca Uganda, Polonia, Noua Zeelandă şi Italia se situează la celălalt capăt al distribuţiei (în jur de 0,3). În linii mari, un coeficient Gini de 0,35 este linia de demarcaţie dintre ţările relativ egale şi cele inegale[11].

Inegalitatea averii este mult mai mare decât inegalitatea venitului

Nu există multe date despre inegalitatea averii, iar cele pe care le avem prezintă mai puţină siguranţă decât cele despre inegalitatea venitului. Dar este clar că inegalitatea averii o depăşeşte semnificativ pe cea a venitului în toate ţările, motivul principal fiind acela că averea se acumulează mult mai greu decât se câştigă un venit.

Conform datelor UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development - Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Comerţ şi Dezvoltare), coeficientul Gini pentru avere în cazul a 15 ţări studiate, inclusiv ţări sărace precum India şi Indonezia, dar şi ţări bogate precum SUA şi Norvegia, se situa între 0,5 şi 0,8[12]. Distanţa dintre inegalitatea venitului şi cea a averii dintr-o ţară a fost îndeosebi mare pentru ţările europene cu o inegalitate mică a venitului, precum Norvegia şi Germania[13].

Inegalitatea venitului a crescut în majoritatea ţărilor după anii 1980

După anii 1980, inegalitatea venitului a crescut în majoritatea ţărilor[14]. Creşterea cea mai pronunţată s-a înregistrat în Marea Britanie şi în special în SUA, care au deţinut locuri

fruntaşe la politici în favoarea celor bogaţi la nivel mondial. În SUA, cota din totalul veniturilor pentru primii 1% dintre cei mai bogaţi era în jur de 10% între anii 1940 şi anii 1970, dar a crescut la 23% până în 2007[15]. Primii 0,1% dintre cei mai bogaţi şi-au mărit cota din veniturile totale de la 3-4% la peste 12% în aceeaşi perioadă[16].

Tendinţa de creştere a inegalităţii a încetinit oarecum după anul 2000. Inegalitatea a scăzut puţin în multe ţări din regiunile cu inegalitate ridicată din America Latină şi Africa Subsahariană, deşi ele rămân încă foarte inegale după standardele internaţionale. Cel puţin în cazurile din America Latină, motivul principal au fost politicile de intervenţie, precum creşterea impozitelor pentru bogaţi, mărirea salariului minim şi creşterea cheltuielilor din sistemul social - sprijinind încă o dată concluzia pe care am tras-o din discuţia noastră despre ipoteza Kuznets.

Inegalitatea globală a crescut în ultimele două secole

Conform estimării făcute de Bourgignon şi Morrisson, frecvent utilizată, coeficientul Gini global se situa în jurul valorii de 0,5 în 1820 şi a crescut la 0,61 în 1910, 0,64 în 1950 şi 0,66 în 1992[17] Conform studiului citat mai sus, efectuat de UNCTAD, coeficientul Gini a scăzut uşor de la aproximativ 0,7 la sfârşitul anilor 1980 şi începutul anilor 1990 la în jur de 0,66 în a doua jumătate a anilor 2000[18]. Dar coeficienţii Gini naţionali sunt mai siguri decât aceste valori.

Adică, dacă lumea ar fi o singură ţară, acum două secole a fost una foarte inegală, precum Panama sau Rwanda, şi a devenit una extrem de inegală, precum Africa de Sud, deşi este posibil ca inegalitatea să se fi diminuat puţin - doar puţin - după 1990, în principal pentru că China a devenit în mod rapid mai prosperă.

Sărăcia

Sărăcia a fost condiţia umană dominantă în cea mai mare parte a istoriei

Sărăcia a apăsat constant omenirea pe tot parcursul istoriei sale. Cu excepţia regilor, reginelor şi eroilor, o mare parte din folclorul şi literatura anterioare secolului al XIX-lea se referă la sărăcie şi consecinţele sale. Şi nu vorbim doar despre o uşoară strâmtorare, ci despre acel tip de sărăcie care îi face pe oameni să fure pâine (ca în *Mizerabilii*), să mănânce pământ fiert (ca în *Ogorul*) şi chiar să îşi abandoneze copii pentru a avea mai puţine guri de hrănit (ca în *Hänsel şi Gretel*). În termeni actuali, este tipul de sărăcie pe care îl vedem în filme precum *Vagabondul milionar*, care se desfăşoară în suburbiile din Mumbai, India, unde chiar şi a merge la toaletă este o luptă majoră.

Economiştii numesc acest tip de sărăcie *sărăcia absolută*. Este incapacitatea de a controla venitul pentru acoperirea nevoilor umane de bază pentru supravieţuire - alimente, îmbrăcăminte şi adăpost. Această condiţie umană a început să se schimbe abia în secolul al XIX-lea, odată cu Revoluţia Industrială. Dar, aşa cum am discutat în capitolul 3, la început situaţia s-a agravat pentru unii.

Definiţii diferite ale sărăciei. Sărăcie absolută versus *sărăcie relativă*

Astăzi, puţini oameni din ţările bogate, precum SUA sau Germania, suferă din cauza sărăciei absolute. Dar încă vorbim despre sărăcie în aceste ţări pentru că fiecare societate are anumite standarde de consum considerate necesare pentru a menţine „decenţa".

Acest punct de vedere datează încă de pe vremea lui Adam Smith, care a afirmat că lucrurile devin necesităţi când „oameni respectabili, chiar şi de la nivelul cel mai de jos, consideră că e scandalos să nu le aibă". Astfel, într-un exemplu celebru, a afirmat că o cămaşă de in „nu este o necesitate în viaţă", dar „astăzi, în cea mai mare parte a Europei, unui zilier respectabil i-ar fi ruşine să apară în public fără o cămaşă de in, a cărei lipsă s-ar considera că denotă acel grad ruşinos de sărăcie".

Acest concept al sărăciei este *sărăcia relativă*. În baza acestui concept, majoritatea ţărilor au propriul *prag al sărăciei* naţionale, stabilit de obicei în jurul unui anumit procent (50-60%) din venitul median (nu mediu). De exemplu, în 2010, guvernul Statelor Unite a stabilit pragul sărăciei la 23.050 de dolari pentru o familie cu patru membri.

Definită astfel, sărăcia relativă este legată în mod inerent de inegalitate. Se poate ca într-o ţară să nu se înregistreze sărăcie absolută, deşi este foarte inegală, dacă este suficient de bogată. Într-o astfel de ţară totuşi, sărăcia relativă va fi mare.

Dimensiuni diferite ale sărăciei. Sărăcia veniturilor versus *sărăcia multidimensională*

Până acum, am definit sărăcia – absolută sau relativă – doar în termenii veniturilor, dar putem vorbi şi despre ceea ce este cunoscut drept *sărăcie multidimensională*. Folosirea acestui termen reflectă faptul că unii oameni au venituri suficiente, la limită, pentru a se hrăni şi a se îmbrăca, dar pot avea acces limitat sau chiar deloc la educaţie şi asigurările de sănătate, de pildă. Nu există un consens cu privire la ce anume trebuie inclus în această măsurătoare, dar ea creşte, evident, numărul oamenilor care trăiesc în sărăcie.

Măsurarea gradului de sărăcie. Cota sărăciei sau decalajul sărăciei

După ce am stabilit pragul sărăciei – absolută sau relativă, bazată pe venit sau multidimensională –, putem spune câţi oameni trăiesc sub acest prag. Acest lucru este cunoscut drept *cota sărăciei*.

Neajunsul evident al măsurării cotei sărăciei este faptul că nu distinge oamenii care trăiesc imediat sub pragul sărăciei de cei care trăiesc mult mai prost. Astfel, unii economişti măsoară *decalajul sărăciei*, evaluând fiecare persoană săracă în funcţie de distanţa de pragul sărăciei la care se află. Acest instrument necesită, evident, mai multe informaţii decât simpla evaluare a cotei sărăciei, iar din acest motiv astfel de date sunt mai dificil de calculat.

Indiferent de instrumentul de măsurare folosit, este posibil ca situaţia sărăciei de la un moment dat să nu fie relevantă pentru imaginea de ansamblu, pentru că mulţi oameni îşi schimbă starea în mod constant. Astfel, pe termen lung, numărul săracilor este mult mai mare decât indică valorile măsurate la orice moment dat. Se spune despre cei care trăiesc în sărăcie toată viaţa sau în cea mai mare parte a vieţii lor că se află într-o „sărăcie cronică".

Ce este în neregulă cu săracii ? Cauzele sărăciei

Începând cu filmele de animaţie Disney pe care le vedem în copilărie şi care ne spun că, dacă credem în noi înşine, putem realiza orice, suntem bombardaţi cu mesajul că indivizii sunt singurii răspunzători pentru ceea ce li se întâmplă în viaţă. Suntem convinşi să acceptăm ceea ce numesc „principiul L'Oréal" - dacă unii oameni sunt plătiţi cu zeci de milioane de lire pe an, probabil că „merită" acest lucru. Implicaţia este că, dacă oamenii sunt săraci, probabil că nu sunt suficient de buni sau nu se străduiesc suficient de mult.

Indivizii sunt, în cele din urmă, responsabili pentru ceea ce fac cu viaţa lor. Chiar dacă provin din aproape aceleaşi medii, oameni diferiţi ajung în poziţii diferite deoarece au talente diferite în domenii variate şi depun eforturi de tipuri şi la intensităţi diferite. Ar fi caraghios să dăm vina mereu pe „mediu" sau pe noroc. Încercările de a suprima excesiv efectele talentelor şi eforturilor individuale, ca în fostele ţări socialiste, pot crea societăţi aparent egale, dar fundamental nedrepte, aşa cum am discutat mai înainte. Există totuşi cauze „structurale" ale sărăciei, în sensul că ele nu pot fi controlate de individul implicat.

O alimentaţie inadecvată în copilărie, lipsa stimulentelor pentru a învăţa şi şcolile mediocre (întâlnite adesea în cartierele sărace) limitează dezvoltarea copiilor săraci, reducându-le şansele de viitor. Chiar dacă părinţii pot să controleze într-o oarecare măsură alimentaţia şi stimulentele pentru a învăţa ale copiilor lor - iar unii părinţi săraci, spre meritul lor, fac mari eforturi pentru a le asigura mai multe astfel de lucruri decât alţi părinţi în situaţii similare -, există o limită a ceea ce pot face. Prin definiţie, ei resimt presiuni financiare mari. Mulţi dintre ei sunt complet epuizaţi după ce se împart între două sau trei locuri de muncă instabile. Şi cei mai mulţi dintre ei au avut ei înşişi o copilărie săracă şi o educaţie de slabă calitate.

Prin urmare, în această situaţie, copiii săraci pornesc în cursa vieţii cu un bagaj care îi dezavantajează. Dacă nu există măsuri sociale care să compenseze, cel puţin parţial, aceste dezavantaje (de exemplu, alocaţii pentru părinţii săraci, subvenţii pentru îngrijirea copilului, investiţii mai mari în şcolile din zonele sărace), aceşti copii nu-şi vor putea realiza potenţialul înnăscut.

Chiar atunci când depăşesc lipsurile din copilărie şi aspiră să urce pe scara socială, oamenii din mediile mai sărace vor întâlni probabil mai multe obstacole. Lipsa relaţiilor personale şi diferenţa culturală faţă de elită fac adesea ca oamenii din medii defavorizate să fie discriminaţi pe nedrept la angajare şi la promovare. Dacă se întâmplă ca aceşti oameni să aibă şi caracteristicile „greşite" - de gen, rasă, castă, religie, orientare sexuală şi multe altele -, le va fi chiar mai greu să primească o şansă corectă de a-şi demonstra calităţile.

Pieţele manipulate

Având aceste dezavantaje, săracilor le este greu să fie câştigători chiar şi pe cele mai echitabile pieţe. Dar pieţele sunt manipulate frecvent în favoarea bogaţilor, aşa cum am văzut într-o serie de scandaluri recente legate de vânzarea intenţionat incorectă a unor produse financiare şi de minciunile servite organismelor de reglementare.

Banii le dau celor extrem de bogaţi puterea de a rescrie chiar regulile de bază ale jocului - şi să nu ne alegem cuvintele - cumpărând legal şi ilegal funcţii politice şi

politicieni (mai multe despre acest subiect în capitolul 11). Multe dereglementări ale pieţei financiare şi a muncii, precum şi reducerea impozitelor pentru bogaţi au fost rezultatul unor astfel de politici bazate pe puterea banilor.

CIFRE REALE

1,4 miliarde de oameni trăiesc în sărăcie absolută – cei mai mulţi dintre ei cetăţeni ai unor ţări cu venituri medii

În acest moment, pragul sărăciei (absolute) internaţionale este stabilit la un nivel al PPC de 1,25 de dolari pe zi. Oamenii aflaţi sub acest prag au un venit atât de mic, încât nu reuşesc să îşi asigure condiţiile minime de trai nici măcar în privinţa alimentaţiei. Aceasta este definiţia sărăciei folosită de Oxfam când desfăşoară campanii pentru „a face sărăcia istorie" sau de liderii lumii când se angajează „să eradicheze sărăcia şi foametea extremă", aşa cum declară primele Obiective de Dezvoltare ale Mileniului ale Organizaţiei Naţiunilor Unite.

Tradus în venit anual, acesta este un nivel al PPC de 456 de dolari, prin urmare veniturile PPC medii din cele mai sărace trei ţări ale lumii în termenii PPC (Republica Democrată Congo, Liberia şi Burundi) se situează sub acest prag.

În prezent, aproximativ 1,4 miliarde de oameni – sau aproximativ unu din cinci din întreaga lume – trăiesc cu mai puţin de 1,25 de dolari pe zi. Cifra se ridică la aproximativ 1,7 miliarde de oameni, sau unu din patru, dacă adoptăm definiţia multidimensională a sărăciei.

O realitate contraintuitivă este că cei mai mulţi oameni săraci *nu* locuiesc în cele mai sărace ţări. Peste 70% dintre oamenii aflaţi în sărăcie absolută trăiesc, de fapt, în ţări cu venituri medii. La mijlocul anilor 2000, peste 170 de milioane de locuitori ai Chinei (aproximativ 13% din populaţia ţării) şi 450 de milioane de locuitori ai Indiei (aproximativ 42% din populaţie) trăiau cu venituri sub pragul sărăciei internaţionale.

În funcţie de pragurile sărăciei naţionale, sărăcia se poate situa între 5% şi 80%

În termenii sărăciei relative, putem vorbi despre ratele sărăciei naţionale în funcţie de pragul oficial al sărăciei din fiecare ţară.

În ţările bogate, oamenii care trăiesc sub pragul naţional al sărăciei – cunoscut ca *rata sărăciei* – constituie 5-6% (Irlanda, Franţa şi Austria) şi 20% (Portugalia şi Spania) din totalul populaţiei.

În multe ţări sărace, majoritatea populaţiei se situează sub pragul naţional al sărăciei, care este în mod invariabil mai mare decât pragul de 1,25 de dolari în termenii PPC. În unele ţări, rata sărăciei poate atinge 80%, în funcţie de pragul naţional al sărăciei. Rata sărăciei din Haiti este de 77% conform Băncii Mondiale şi de 80% conform CIA (Central Intelligence Agency) (o sursă surprinzător de bună pentru statistici economice!).

Totuşi, valorile ratei sărăciei bazate pe pragul naţional al sărăciei nu pot fi comparate direct între ţări, din cauză că unele ţări sunt mai generoase în a-şi stabili pragurile sărăciei.

Conform pragului național al sărăciei din Canada, ultima valoare disponibilă a ratei sărăciei era de 9,4%, în timp ce în Danemarca era de 13,4%. Totuși, dacă analizăm statisticile OCDE, care adoptă un prag al sărăciei (relative) „universale", definit ca procentul populației care trăiește cu mai puțin de 50% din venitul mediu pe gospodărie în fiecare țară (după scăderea impozitelor și transferuri), Danemarca are o problemă mult mai puțin gravă cu sărăcia decât Canada (o rată a sărăciei de 6,0% față de rata Canadei, de 11,9%).

De fapt, dintre țările membre OCDE cu un venit pe cap de locuitor de peste 20.000 de dolari în 2011, Danemarca avea cele mai mici rate ale sărăciei, urmată de Islanda, Luxemburg și Finlanda. Țările cu ratele cele mai mari ale sărăciei erau Israel (20,9%), urmat de SUA, Japonia și Spania*

Concluzii. De ce oamenii pot să controleze sărăcia și inegalitatea

Sărăcia și inegalitatea sunt îngrijorător de larg răspândite. Unu din cinci oameni din întreaga lume trăiește încă în sărăcie absolută. Chiar și în anumite țări bogate, precum SUA și Japonia, unu din șase oameni trăiește în sărăcie (relativă). În afara câtorva țări din Europa, inegalitatea venitului variază între gravă și șocantă.

Mult prea mulți oameni acceptă sărăcia și inegalitatea ca rezultate inevitabile ale diferențelor naturale dintre capacitățile indivizilor. Ni se spune să ne obișnuim cu aceste realități, așa cum ne obișnuim cu cutremurele și vulcanii. Dar, așa cum am văzut în acest capitol, aceste lucruri pot face obiectul intervenției umane.

Dată fiind inegalitatea ridicată din multe țări sărace, sărăcia absolută (și cea relativă) poate fi redusă fără o creștere a producției totale, dacă veniturile sunt redistribuite corect. Pe termen lung totuși, o reducere semnificativă a sărăciei absolute impune dezvoltare economică, așa cum a demonstrat China recent.

Este posibil ca țările bogate să fi scăpat practic de sărăcia absolută, dar unele dintre ele suferă din cauza ratelor mari ale sărăciei relative și a inegalității ridicate. Faptul că ratele sărăciei (relative) (5-20%) și coeficienții Gini (0,2-0,5) au variații mari între aceste țări sugerează că țările bogate mai inegale și lovite de sărăcie, precum SUA, pot să reducă semnificativ inegalitatea și sărăcia prin intervenție publică.

Cine ajunge sărac depinde în mare măsură și de intervenția publică. Chiar pentru a-i ajuta pe indivizii săraci să scape de sărăcie prin propriile lor eforturi, trebuie să oferim condiții mai egale pentru copii (asigurând educație și un sistem social mai bune), să îmbunătățim accesul la slujbe al oamenilor săraci (reducând discriminarea și „izolarea în cluburi" a celor care câștigă cel mai mult) și să îi împiedicăm pe cei bogați și puternici să manipuleze piețele.

În Coreea preindustrială se spunea că „nici măcar regele atotputernic nu poate face nimic în privința sărăciei" Această afirmație nu mai este valabilă, dacă a fost vreodată. Astăzi lumea produce suficient pentru a elimina sărăcia absolută. Chiar și fără o redistribuire a venitului la nivel mondial, toate țările, cu excepția celor mai sărace, produc suficient pentru a face acest lucru. Inegalitatea va fi mereu prezentă, dar, dacă aplicăm politicile

* Ratele sărăciei erau de 6,4% în Islanda, 7,2% în Luxemburg și 7,3% în Finlanda ; și de 17,4% în SUA, 16% în Japonia și 15,4% în Spania.

corecte, putem trăi cu toţii în societăţi foarte egale, aşa cum vă pot spune mulţi norvegieni, finlandezi, suedezi şi danezi.

Lecturi suplimentare

A. Banerjee şi E. Duflo, *Poor Economics* (Londra: Penguin Books, 2012).
D. Hulme, *Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor* (Londra: Routledge, 2010).
B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots* (New York: Basic Books, 2012).
A. Sen, *Development as Freedom* (Oxford: Oxford University Press, 2001).
J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (Londra: Allen Lane, 2012).
D. Stuckler şi S. Basu, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (Londra: Basic Books, 2013).
R. Wilkinson şi K. Pickett, *The Spirit Level: Why Equal Societies Almost Always Do Better* (Londra: Allen Lane, 2009).

Capitolul 10

Am cunoscut câțiva oameni care au muncit

Locurile de muncă și șomajul

Lady Glossop: Munciți, dle Wooster?
Bertie: Adică muncă, trudă cinstită vreți să spuneți?
Lady Glossop: Da.
Bertie: Să tai lemne și să scot mizeria și așa mai departe?
Lady Glossop: Exact.
Bertie: Ei bine, am cunoscut câțiva oameni care au muncit. Pot să jur că unii dintre ei au muncit.

Jeeves and Wooster, serial BBC,
sezonul 1, episodul 1, „Jeeves' Arrival"

Munca

Munca, condiția definitorie a omenirii

Pentru Bertie Wooster – un dandy aristocrat bun la suflet, dar cam netot (jucat de tânărul Hugh Laurie, celebru datorită serialului *Dr. House*) din adaptarea BBC pentru TV a romanelor clasice ale lui P.G. Wodehouse *Jeeves and Wooster*, din anii 1980 –, munca este ceea ce fac alți oameni. Totuși, cu excepția unei mici minorități de bogați leneși, sau *clasa de loisir**, ca în cazul lui, munca a fost condiția definitorie a omenirii în cea mai mare parte a istoriei sale.

Până în secolul al XIX-lea, cei mai mulți oameni din țările occidentale bogate de astăzi munceau în mod obișnuit 70-80 de ore pe săptămână, unii chiar și peste 100 de ore. Întrucât aveau adesea (nu mereu) liber duminica dimineața pentru a participa la slujbă, munceau cel puțin 11 ore și, posibil, până la 16 ore pe zi, cu excepția duminicilor.

Astăzi, puțini muncesc atât de mult, chiar și în țările sărace. Numărul mediu al orelor de muncă săptămânale variază între 35 și 55 de ore. Chiar și așa, majoritatea populației adulte își petrece aproximativ jumătate din timpul unei zile muncind (mai mult, dacă adăugăm timpul consumat cu deplasarea la serviciu), lăsând la o parte weekendurile și vacanțele plătite.

---

* Termenul a devenit celebru în științele economice datorită lucrării lui Thorstein Veblen (pe care l-am întâlnit în capitolul 4) *The Theory of the Leisure Class*, o critică violentă împotriva a ceea ce el numea *consum ostentativ* (consum pentru etalarea averii, și nu pentru plăcere în sine).

Câinele care nu a lătrat. Lipsa curioasă a muncii din ştiinţele economice

În ciuda prezenţei sale covârşitoare în viaţa noastră, munca este un subiect relativ minor în ştiinţele economice. Singura menţionare importantă a muncii este, oarecum curios, în termenii lipsei sale – şomajul.

În măsura în care se discută despre muncă, ea este tratată de obicei ca un mijloc pentru obţinerea venitului. Se consideră că punem valoare pe venit sau pe timpul liber, dar nu pe munca în sine. În perspectiva neoclasică dominantă, acceptăm inutilitatea muncii doar pentru că putem deriva utilitate din lucruri pe care le putem cumpăra cu venitul rezultat din muncă. În acest cadru, muncim doar până în momentul în care inutilitatea unei unităţi suplimentare de muncă este egală cu utilitatea pe care o putem deriva din venitul adiţional provenit de pe urma ei.

Dar, pentru majoritatea oamenilor, munca este mult mai mult decât un simplu mijloc de a câştiga venit. Când petrecem prea mult timp muncind, ceea ce se întâmplă la locul de muncă ne afectează bunăstarea fizică şi psihică. Ne poate influenţa chiar personalitatea.

Mulţi au muncit – şi muncesc încă – fiindu-le încălcate drepturile fundamentale

Pentru mulţi oameni, munca presupune drepturi umane fundamentale – sau, mai degrabă, lipsa acestora. În cea mai mare parte a istoriei omenirii, nenumăraţi oameni au fost lipsiţi de dreptul fundamental al „autoproprietăţii", fiind vânduţi şi cumpăraţi ca mărfuri – adică sclavi.

După abolirea sclaviei, în secolul al XIX-lea, aproximativ 1,5 milioane de indieni, chinezi (culii) şi chiar japonezi au plecat în străinătate ca *muncitori cu contracte de ucenicie* pentru a-i înlocui pe sclavi. Oameni ca V.S. Naipaul, romancierul cu origini din India şi Trinidad care a câştigat în 2001 Premiul Nobel pentru Literatură, Yat-sen Chang, balerinul chinezo-cubanez de la English National Ballet, şi Vijay Singh, jucătorul de golf cu origini din India şi Fiji, ne amintesc de această istorie.

Munca pe baza unui contract de ucenicie nu era sclavie, în sensul că muncitorul nu era proprietatea angajatorului. Dar un muncitor care semnase un contract de ucenicie nu era liber să îşi schimbe slujba şi avea doar unele drepturi minimale pe durata contractului (de la trei la zece ani). În multe cazuri, condiţiile de muncă nu erau cu mult mai bune decât cele ale sclavilor pe care i-au înlocuit; mulţi au fost cazaţi exact în aceleaşi barăci în care locuiseră anterior sclavii.

Dar să nu cădem în eroarea de a crede că toate acestea sunt de domeniul trecutului. Există încă mulţi oameni care muncesc, fiindu-le încălcate drepturi fundamentale. Există probabil puţini sclavi legali, dar există încă foarte mulţi oameni angajaţi în alte forme de *muncă forţată*. Unii dintre ei au fost obligaţi să facă aceste meserii (adică au fost traficaţi). Alţii se poate să fi semnat voluntar contractele la început, fiind apoi împiedicaţi să îşi părăsească locul de muncă, fie din cauza violenţei (frecventă în rândul servitorilor), fie a datoriilor faţă de angajator, umflate artificial prin supratarxarea recrutării, deplasării, hranei sau cazării. Unii muncitori migranţi internaţionali muncesc în condiţii similare muncitorilor cu contract de ucenicie de la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX.

Cum ne formează munca

Chiar şi atunci când nu implică încălcarea drepturilor umane de bază, munca ne poate afecta atât de profund, încât ne „formează" cu adevărat.

Această idee este evidentă mai ales în cazul *muncii prestate de copii** Când copiii fac munci destinate adulţilor, dezvoltarea lor fizică şi mintală este afectată. Astfel, muncind de la o vârstă fragedă, indivizii sunt împiedicaţi să îşi realizeze pe deplin potenţialul.

Munca îi formează şi pe adulţi. Deşi lăuda efectele pozitive asupra productivităţii ale diviziunii mai specializate a muncii (vezi capitolul 2), Adam Smith era îngrijorat că divizarea excesivă a muncii ar putea deforma capacitatea mintală a muncitorului. Această idee a fost ulterior ilustrată într-un mod amuzant, dar sugestiv, în filmul clasic al lui Charlie Chaplin *Timpuri noi*, în care joacă rolul unui muncitor care, după ce a fost pus să efectueze sarcini simple repetitive la o viteză mare, are o cădere nervoasă şi înnebuneşte.

Munca ne poate forma şi într-un sens pozitiv. Oamenii cărora le place ce fac au un sentiment mai puternic al autoîmplinirii. Se ştie că munca într-o fabrică, în comparaţie cu cea din ateliere sau chiar cu munca agricolă, dezvoltă conştiinţa politică a muncitorilor şi îi face mai disciplinaţi tocmai prin natura sa - mulţi oameni care muncesc sincronizat şi în strânsă legătură într-un spaţiu delimitat şi organizat.

Munca ne afectează bunăstarea fizică, intelectuală şi psihică

Chiar atunci când nu ne afectează atât de profund încât să ne „formeze" cu adevărat, munca ne influenţează în mare măsură bunăstarea în termeni fizici, intelectuali şi psihici.

Unele slujbe necesită mai mult efort fizic, sunt mai periculoase şi mai riscante pentru sănătate decât altele. Orele lungi de muncă îi obosesc pe oameni şi le afectează sănătatea pe termen lung.

Există meserii - meşteşuguri, arte, proiectare, învăţământ, cercetare etc. - considerate adesea mai interesante din punct de vedere intelectual, datorită conţinutului lor creativ.

Dimensiunea psihologică se referă la relaţia angajator-angajat, şi nu la natura fizică sau intelectuală a muncii în sine. Chiar dacă slujba este identică, cei cărora li se dau mai puţine pauze în timpul programului, cei care sunt supuşi unei presiuni excesive sau cei care nu se simt în siguranţă sunt mai puţin fericiţi decât cei care muncesc pentru angajatori mai rezonabili.

„Să munceşti atât cât doreşti." Standardele muncii versus *libertatea de alegere*

Dacă bunăstarea oamenilor poate fi afectată atât de dramatic de ceea ce se întâmplă la locul lor de muncă, atunci ea urmează să fie profund influenţată de *standardele muncii* pe care le stabilim în raport cu aspecte precum durata orelor de muncă, siguranţa la locul de muncă sau garantarea acestuia.

Mulţi economişti se opun unor astfel de standarde - în special dacă sunt impuse mai mult prin reglementări ale statului decât prin „coduri de comportament" ale angajatorilor

---

* OIM defineşte munca prestată de copii ca efectuarea unor munci de către copii sub vârsta de 15 ani (sau 12, în unele situaţii), care le împiedică dezvoltarea fizică şi educaţia, excluzând astfel cazurile în care copiii ajută la treburile casnice sau livrează ziare.

sau prin acorduri voluntare cu sindicatele. Se afirmă că oricât de „excesiv de lungi" ar fi orele de muncă sau de „exagerat de periculoase" ar putea părea unele meserii, trebuie să le acceptăm aşa cum sunt, în măsura în care şi le-au asumat muncitori liberi, în deplinătatea capacităţilor mintale. Dacă un muncitor a acceptat o slujbă „proastă", susţin aceşti economişti, atunci el a ajuns la concluzia conform căreia condiţiile „proaste" cu care trebuie să se obişnuiască sunt mai mult decât compensate de salariul pe care îl primeşte. Într-adevăr, exact pe baza acestui raţionament Curtea Supremă a SUA a declarat în 1905 (în cazul Lochner *versus* New York) că o limitare a orelor de muncă la zece ore pentru brutari introdusă de statul New York era neconstituţională din cauză că îl „priva pe brutar de libertatea de a munci atât cât doreşte"[1].

Acest argument nu este iraţional în sine. Dacă cineva alege liber să facă ceva, probabil că, potrivit definiţiei, preferă acel lucru altor opţiuni. Dar trebuie să ne punem problema dacă alegerea a fost făcută în condiţii care ar trebui – şi pot fi – schimbate. Majoritatea muncitorilor sunt dispuşi să accepte slujbe „proaste" deoarece alternativa este să moară de foame. Poate că rata şomajului este foarte mare şi nu pot găsi altceva de lucru. Poate nu prezintă interes pentru niciun alt angajator din cauză că sunt piperniciţi sau analfabeţi ca urmare a lipsurilor din copilărie. Poate provin din zonele rurale care au pierdut totul în urma unor inundaţii şi sunt, astfel, disperaţi să muncească – orice. Dar putem numi cu adevărat „libere" alegerile făcute în astfel de situaţii? Oare aceşti oameni nu sunt constrânşi să acţioneze astfel – pentru a avea ce mânca?

În acest context, ar trebui să ne gândim la afirmaţia arhiepiscopului brazilian al arhidiocezei Olinda şi Recife, Dom Hélder Câmara, o personalitate proeminentă a „teologiei eliberării" catolice de stânga, popular mai ales în America Latină între anii 1950 şi 1970: „Când le dau de mâncare săracilor, îmi spun că sunt un sfânt. Când întreb de ce săracii nu au de mâncare, îmi spun că sunt un comunist" Poate ar trebui să fim cu toţii puţin „comunişti" şi să ne întrebăm dacă situaţiile care îi fac pe muncitori atât de disperaţi să semneze de bunăvoie contracte pentru slujbe „proaste" sunt acceptabile*

CIFRE REALE

Munca forţată

OIM estimează că, în 2012, aproximativ 21 de milioane de oameni din întreaga lume prestau muncă forţată. Această cifră reprezintă doar 0,6% din forţa de muncă globală estimată la 3,3 miliarde de oameni (sau 0,3% din populaţia lumii), dar este încă prea mare cu 0,6%.

Conform datelor OIM, frecvenţa muncii forţate este cea mai mare în fostele ţări socialiste din Europa şi din fosta Uniune Sovietică (0,42% din populaţie) şi Africa (0,4%). Chiar şi în ţările bogate, se estimează că 0,15% din populaţie este angajată în muncă forţată[2].

Munca prestată de copii

OIM estimează, de asemenea, că există 123 de milioane de copii care muncesc, cu vârste cuprinse între 5 şi 14 ani, la nivel mondial – echivalentul a 3,7% din forţa de muncă

* Despre acest aspect discut în subcapitolul „Indivizii nerealişti, acceptarea exagerată a statu-quoului şi neglijarea producţiei. Limitările şcolii neoclasice" din capitolul 4.

globală. Totuşi, aceasta nu este decât imaginea de ansamblu şi se consideră că în câteva dintre cele mai sărace ţări aproximativ jumătate dintre copii muncesc. Guineea-Bissau (57%) se află în fruntea listei, urmată de Etiopia (53%) şi Republica Centrafricană, Ciad, Sierra Leone şi Togo (fiecare cu 47% sau 48%). Dintre celelalte ţări cu valori foarte mari ale muncii prestate de copii (de pildă, peste 30%), majoritatea sunt în Africa. Dar unele dintre ele sunt în Asia (Cambodgea - 39%, Nepal - 34%) şi America Latină (Perú - 34%).

Procentul muncii prestate de copii este legat, evident, de sărăcia ţării, dar *nu* este determinat de ea. Munca prestată de copii în Burundi reprezintă 19% din total, în ciuda faptului că ţara are cel mai mic venit pe cap de locuitor din lume, în 2010. Acesta este doar aproximativ jumătate din nivelul înregistrat în Perú, cu un venit pe cap de locuitor de 4.710 dolari în acelaşi an, de aproape 30 de ori mai mare. Un alt exemplu este Coreea de Sud în anii 1960, care, în ciuda faptului că era una dintre cele mai sărace ţări din lume la acea dată, eliminase practic munca prestată de copiii sub vârsta de 12 ani, introducând obligativitatea învăţământului primar şi implementând-o ferm. Aceste exemple arată că sărăcia nu este o scuză pentru prevalenţa muncii prestate de copii, deşi ea poate limita măsura şi ritmul în care o putem reduce.

Oamenii din ţările sărace muncesc mult mai mult decât cei din ţările bogate

În majoritatea ţărilor bogate, oamenii muncesc aproximativ 35 de ore pe săptămână, deşi săptămâna de lucru este considerabil mai lungă în ţările est-asiatice (Japonia, 42 de ore; Coreea, 44 de ore; Singapore, 46 de ore)[3]. Oamenii din aceste ţări muncesc jumătate sau chiar mai puţin de jumătate din timpul pe care îl petreceau muncind străbunicii sau străstrăbunicii lor (70-80 de ore pe săptămână).

În ţările mai sărace de astăzi, oamenii nu muncesc la fel de mult cât munceau în secolul al XVIII-lea şi al XIX-lea cei cu un nivel comparabil al venitului din ţările bogate de astăzi, dar muncesc mult mai mult decât cei aflaţi în poziţii similare din ţările bogate. Unii dintre ei pot munci până la 55 de ore pe săptămână, în medie, ca în Egipt (55-56 de ore) şi Perú (53-54 de ore). Orele medii de muncă săptămânale sunt de asemenea lungi - 45-50 de ore - în ţări precum, în ordine alfabetică, Bangladesh, Columbia, Costa Rica, India, Malaysia, Mexic, Paraguay, Sri Lanka, Thailanda şi Turcia.

Aceste cifre subestimează timpul pe care îl dedicăm muncii (faţă de cel petrecut efectiv „la muncă"). În ţările cu transport public deficitar şi zone rezidenţiale întinse pe suprafeţe mari, orele lungi petrecute făcând naveta la locul de muncă pot reduce semnificativ timpul liber. În Africa de Sud poţi pierde până la şase ore pe zi doar cu naveta, dacă eşti un muncitor negru sărac, locuieşti într-o suburbie îndepărtată şi munceşti într-un oraş preponderent locuit de albi. În alte părţi ale lumii, folosirea tot mai intensă a internetului în afaceri a forţat mulţi lucrători cu slujbe de birou să muncească mai mult decât orele de muncă tradiţionale.

Secetă sau inundaţie ? Distribuţia inegală a orelor de muncă

Când analizăm datele legate de orele de muncă, trebuie să ne amintim că toate aceste cifre reprezintă nişte medii. În multe ţări, unii oameni muncesc excesiv de mult (conform OIM, peste 48 de ore pe săptămână), ceea ce îi expune unor potenţiale riscuri pentru

sănătate. Alţii sub *subangajaţi din motive legate de timp*; cu alte cuvinte, muncesc cu jumătate de normă, chiar dacă şi-ar dori să muncească cu normă întreagă, aşa cum a fost cazul multor oameni după izbucnirea crizei financiare din 2008. În ţările în curs de dezvoltare, mulţi oameni sunt într-un *şomaj deghizat*, în sensul că au o slujbă care nu contribuie mai deloc la producţia naţională, dar care are rolul principal de a furniza un câştig. Exemplele includ indivizii din zonele rurale care muncesc la o fermă de familie suprapopulată şi pe cei din *sectorul informal* (firmele mici neînregistrate – adesea cu un singur angajat) care „inventează" slujbe pentru a putea cerşi fără a lăsa impresia că cerşesc (mai multe despre acest subiect mai târziu). Aceşti oameni „nu-şi permit să fie şomeri", cum s-ar spune.

Procentele forţei de muncă ce lucrează excesiv de mult sunt cele mai mari în Indonezia (51%) şi Coreea (50%), unele ţări precum Thailanda, Pakistan şi Etiopia având toate valori peste 40%. Procentele sunt cele mai mici în Rusia (3%), Moldova (5%), Norvegia (5%) şi Olanda (7%).

Cât de mult muncesc oamenii cu adevărat. Concediile plătite şi orele anuale de muncă

Totuşi, aceste ore săptămânale de muncă nu ne oferă imaginea de ansamblu. În unele ţări, oamenii muncesc în fiecare săptămână a anului, în timp ce în altele ei pot beneficia de câteva săptămâni de concediu plătit; în Franţa şi Germania, concediile plătite pot ajunge la cinci săptămâni lucrătoare (25 de zile lucrătoare) pe an. Astfel, trebuie să analizăm orele de muncă anuale pentru a obţine o imagine de ansamblu a cât de mult muncesc oamenii în ţări diferite.

Astfel de date nu există decât pentru ţările membre OCDE. Dintre acestea, în 2011, în Olanda, Germania, Norvegia şi Franţa existau cele mai puţine ore de muncă anual[4]. La cealaltă extremă, cele mai lungi ore de lucru se înregistrează în Coreea de Sud, Grecia, SUA şi Italia[5]. Datele OCDE includ şi o serie de ţări care nu pot fi considerate bogate. În una dintre aceste ţări – Mexic (2.250 de ore) – orele de muncă anuale sunt mai lungi decât cele din Coreea de Sud (2.090 de ore)[6]. Chile, o altă ţară în curs de dezvoltare membră a OCDE, cu 2.047 de ore pe an, se află între Coreea şi Grecia (2.039 de ore).

Cine sunt „leneşii"? Miturile şi realităţile despre orele de muncă

Aceste cifre dezvăluie faptul că stereotipurile culturale despre popoarele care muncesc din greu şi cele care nu muncesc din greu sunt adesea complet greşite.

Mexicanii, consideraţi „latinoamericanii leneşi" tipici în SUA, muncesc de fapt mai mult decât „furnicile lucrătoare", coreenii. Amintiţi-vă că ţările din America Latină sunt reprezentate puternic în lista de mai sus a ţărilor cu cele mai lungi ore de muncă (5 din 12). Pur şi simplu nu este adevărat că latinoamericanii sunt oameni leneşi, care nu muncesc mult, aşa cum se afirmă de obicei.

În actuala criză din zona euro, grecii au fost blamaţi ca „trântori" care trăiesc pe spinarea nordicilor, care muncesc din greu. Dar grecii au ore de muncă mai lungi decât orice ţară din lumea bogată, în afară de Coreea. Grecii muncesc, de fapt, de 1,4 şi 1,5 ori mai mult decât germanii şi olandezii aşa-zis obsedaţi de muncă. Italienii sfidează de

asemenea mitul „mediteraneenilor leneşi", muncind la fel de mult ca americanii şi de 1,25 ori mai mult decât vecinii lor germani.

De ce sunt mai sărace popoarele mai muncitoare ?

Conform uneia dintre explicaţiile acestor percepţii greşite, ele se bazează uneori pe informaţii cu totul depăşite. Să luăm cazul olandezilor, a căror imagine stereotipă este aceea a unor puritani zgârciţi care muncesc din greu. Totuşi, acest stereotip se bazează pe informaţii depăşite de cel puţin 50, dacă nu chiar 80 de ani. Între anii 1870 şi 1920, Olanda avea, într-adevăr, unele dintre cele mai lungi ore de muncă din ţările bogate de astăzi, dar lucrurile au început să se schimbe din anii 1930 şi s-au transformat radical după anii 1960, când a devenit cea mai „leneşă" ţară din lume - adică ţara cu cele mai puţine ore de muncă anuale din lume.

O altă explicaţie pentru aceste stereotipuri greşite este că oamenii cred adesea în mod eronat că sărăcia este rezultatul lenei şi, astfel, presupun în mod automat că oamenii din ţările mai sărace sunt mai leneşi[7] Dar ceea ce îi face săraci pe aceşti oameni este productivitatea lor scăzută, de care rareori pot fi învinovăţiţi. Cele mai importante pentru determinarea productivităţii naţionale sunt capitalul fix, tehnologia, infrastructura şi instituţiile unei ţări, pe care ţările sărace nu le pot asigura. Astfel, dacă este cineva de vină, aceştia sunt bogaţii şi cei aflaţi la putere din ţări precum Grecia şi Mexic, care deţin controlul asupra acestor determinanţi ai productivităţii, dar care nu au reuşit să le asigure în cantitatea şi la calitatea suficientă.

Riscurile muncii. Accidentele industriale şi nesiguranţa locului de muncă

Cât priveşte calitatea muncii, nu există indicatori utili ai dimensiunii intelectuale, dar putem obţine cel puţin unii indicatori pentru dimensiunile fizice şi psihologice.

În termenii dimensiunii fizice a calităţii muncii, indicatorul cel mai uşor de obţinut este rata accidentelor fatale la locul de muncă (măsurată, de regulă, la 100.000 de muncitori). Ţări precum, în ordine alfabetică, Australia, Elveţia, Finlanda, Marea Britanie, Norvegia şi Suedia oferă cele mai sigure medii de muncă - doar unu sau doi din 100.000 de muncitori mor anual în urma accidentelor de la locul de muncă. Valoarea corespunzătoare este în jur de 30-40 în El Salvador şi India şi în jur de 20 în Etiopia şi Turcia. Ratele din majoritatea celorlalte ţări în curs de dezvoltare pentru care avem date (şi adesea nu avem) sunt între 10 şi 15.

Indicatorii aspectelor psihologice ale muncii cel mai simplu de obţinut sunt, după cum am menţionat, cei referitori la siguranţa locului de muncă[8]. Nu există un singur mod agreat de a măsura siguranţa locului de muncă, dar indicatorul cel mai fidel este probabil procentul muncitorilor care ocupă un loc de muncă mai puţin de şase luni, publicat de OCDE pentru ţările sale membre. Conform OCDE, în 2013, muncitorii turci aveau cea mai mică siguranţă a locului de muncă (26%), urmaţi de cei din Coreea (24%) şi Mexic (21%). Conform acestei măsurători, muncitorii din Grecia, Slovacia şi Luxemburg au cele mai sigure locuri de muncă (toate în jurul valorii de 5%).

Şomajul

Giacomo ar trebui să rămână şomer pentru binele comun. Cum ne-am obişnuit cu rata mare a şomajului

În 2009, l-am cunoscut la o conferinţă pe Giovanni Dosi, celebrul economist italian care scrie despre industrie. El mi-a relatat ce i s-a întâmplat unui prieten de-al său în oraşul Bolzano din Alto Adige, regiunea din Italia unde se vorbeşte limba germană. Ştiind că este un oraş foarte prosper, prietenul lui Giovanni (care nu era italian) l-a întrebat pe şoferul său de taxi câţi şomeri cunoaşte. Şoferul i-a spus, spre marea sa mirare, că exista un singur şomer în tot oraşul – un anume Giacomo. Prietenul lui Giovanni a protestat – deşi oraşul avea doar aproximativ 100.000 de locuitori, părea imposibil să existe un singur şomer. Susţinându-şi punctul de vedere, şoferul de taxi a oprit într-o staţie de taxiuri şi le-a cerut altor şoferi să-i susţină afirmaţia. După o mică dezbatere improvizată, ceilalţi şoferi de taxi nu numai că au confirmat afirmaţia colegului lor, dar au adăugat că, în opinia lor, Giacomo ar trebui să rămână şomer pentru binele comun – dacă s-ar fi angajat, au explicat ei, centrul de stat de plasare a forţei de muncă ar fi trebuit închis, din cauză că cei patru angajaţi ai săi nu şi-ar mai fi justificat salariile.

Poate şoferii de taxi din Bolzano încercau să îşi bată joc de un străin. Poate spuneau adevărul. Dar ideea poveştii este că ne-am obişnuit atât de mult cu un şomaj ridicat în ultimele trei decenii, încât suntem şocaţi să auzim că o societate poate exista fără şomaj, practic, chiar şi în cazul unui oraş mic.

Cu toate acestea, a existat o perioadă – în timpul epocii de aur – când în multe ţări capitaliste dezvoltate şomajul era foarte scăzut. Ele se străduiau să nu existe şomeri şi, uneori, aproape au reuşit; la începutul anilor 1970, în oraşul elveţian Geneva (cu o populaţie de aproximativ 200.000 de locuitori la acea dată) existau mai puţin de zece şomeri. Oricât de excepţională ar fi fost epoca de aur, ea ne demonstrează totuşi că se poate ajunge la eliminarea şomajului. Nu există nimic „inevitabil" legat de şomaj.

Costurile individuale ale şomajului: dificultăţi economice, pierderea demnităţii şi depresia

Chiar dacă sunteţi şomer, vă puteţi descurca destul de bine din punct de vedere financiar dacă locuiţi într-una din acele ţări europene unde *ajutoarele de şomaj* (adică ratele de la asigurările împotriva şomajului) ajung la 60-75% din salariile anterioare pe ultimii doi ani. Dar acestea sunt excepţii la nivel mondial. În SUA, ajutoarele de şomaj oferă doar 30-40% din ultimul salariu (în funcţie de statul în care locuiţi). În majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare nu există ajutoare de şomaj.

Şomajul afectează şi demnitatea umană. Scriitorul american Kurt Vonnegut a descris în romanul său clasic din 1952 *Pianul mecanic* o lume în care nimeni nu trebuie să facă niciun fel de muncă manuală. Maşinile fac acum toate aceste lucruri; în povestea sa, maşinile funcţionează pe baza unor fişe de comandă asemenea celor folosite în cazul unui pian mecanic, de unde şi titlul cărţii. În ciuda faptului că nu le lipsesc lucrurile materiale de bază şi au timp liber cât doresc, oamenii din această lume, cu excepţia unei mici minorităţi formate din ingineri şi manageri, sunt, de fapt, extrem de nefericiţi – au fost lipsiţi de demnitatea pe care o simţeau ca membri utili ai societăţii.

De asemenea, şomajul are un impact negativ semnificativ asupra sănătăţii, în special a celei mintale. Combinaţia dintre dificultăţile financiare şi pierderea demnităţii îi deprimă pe şomeri şi creşte probabilitatea ca aceştia să se sinucidă[9].

Costurile sociale ale şomajului : risipa de resurse, degradarea socială şi reducerea abilităţilor

Şomajul este o risipă uriaşă de resurse din punct de vedere social. El creează o situaţie în care unii oameni nu reuşesc să îşi găsească un loc de muncă, în timp ce există utilaje care nu funcţionează.

Şomajul pe termen lung concentrat în anumite regiuni poate duce la degradare socială şi degenerare urbană. Unele zone din „Centura de rugină" a Americii şi din (fostele) zone industriale din nordul Marii Britanii încă nu şi-au revenit complet de pe urma consecinţelor ratelor mari ale şomajului de la sfârşitul anilor 1970 şi 1980.

Dacă oamenii rămân şomeri pentru o perioadă lungă de timp, abilităţile lor devin depăşite şi încrederea lor se erodează, făcându-i mai puţin productivi pe viitor. Pe măsură ce şomajul pe termen lung (de pildă, peste un an) reduce drastic şansa de reangajare a unui muncitor, acesta intră în cercul vicios al şanselor de angajare tot mai mici şi al unor perioade de şomaj tot mai lungi.

Oamenii între slujbe. Şomajul friqional

Există multe tipuri de şomaj - cel puţin cinci, după cum voi indica mai jos.

În primul rând, există şomajul care se produce „natural" Locurile de muncă apar şi dispar, pe măsură ce companiile iau naştere, cresc, se micşorează şi mor. Muncitorii decid să îşi schimbe locul de muncă din motive variate ; poate sunt tot mai nemulţumiţi de actualul loc de muncă sau se hotărăsc să se mute în alt oraş, de exemplu, pentru a-i îngriji pe părinţii lor în vârstă care nu mai pot avea grijă de ei sau pentru a locui cu un nou partener. Prin urmare, este natural ca oamenii să-şi schimbe slujbele.

Problema este că acest proces nu se desfăşoară instantaneu. Este nevoie de timp ca oamenii să caute noi locuri de muncă şi ca firmele să găsească oamenii potriviţi. În consecinţă, unii oameni rămân şomeri în tot acest timp. Fenomenul este cunoscut sub numele de *şomaj friqional.*

Nu se mai cer anumite abilităţi. Şomajul tehnologic

Apoi există şomajul cauzat de nepotrivirea dintre tipul de muncitori de care este nevoie şi muncitorii disponibili. Acest lucru este cunoscut de obicei ca *şomaj tehnologic* sau *şomaj structural.* Este tipul de şomaj pe care îl vedem în filme precum *Roger and Me*, primul film produs de Mike Moore, în care documentează consecinţa închiderii unei fabrici de autovehicule GM din oraşul său, Flint, Michigan, sau *Gol puşcă*, în care şase oţelari şomeri din Sheffield, Marea Britanie, se lansează ca grup de striptease masculin după o perioadă istovitoare de şomaj.

Conform teoriei economice standard, aceşti muncitori ar fi putut încerca să dobândească aptitudini în noile sectoare industriale ale viitorului şi să se mute în alte regiuni - industria electronică din California şi, respectiv, operaţiunile bancare de investiţii din Londra ar fi fost alternative evidente. În realitate, dacă ne lăsăm exclusiv în baza pieţelor, aproape

niciodată nu se produc tranziții line. Chiar și dacă se acordă subvenții sistematice și sprijin instituțional pentru recalificare și relocare (de exemplu, acordarea unui credit-punte pentru cumpărarea unei locuințe acolo unde se află noul loc de muncă, înainte de vânzarea celei vechi), așa cum se întâmplă în țările scandinave, eliminarea șomajului tehnologic este o adevărată luptă.

Guvernele și sindicatele creează șomaj. Șomajul politic

Crezând în versiunea modernă a Legii lui Say, mulți economiști neoclasici au afirmat că, exceptând unele perioade scurte, legea cererii și ofertei asigură că toată lumea care dorește să muncească va găsi un loc de muncă la nivelurile curente ale salariilor. Conform economiștilor neoclasici, acești oameni sunt șomeri din cauză că ceva – guvernul sau sindicatele – îi împiedică să accepte niveluri salariale care ar echilibra piața.

Unii muncitori din țările bogate refuză să accepte nivelul curent al salariilor și rămân șomeri deoarece pot trăi din ajutoarele de șomaj plătite de stat. Sindicatele fac imposibilă reducerea salariilor. În același timp, reglementările statului privind piața muncii (de exemplu, salariul minim, obstacole în calea concedierii, plăți compensatorii) și impozitele la angajare, precum contribuțiile sociale ale angajatorilor, îi fac pe muncitori mult mai scumpi decât ar trebui să fie de fapt. Rezultatul este creșterea șomajului.

Întrucât este determinat de interferențele unor entități „politice", precum guvernul sau sindicatele, acest tip de șomaj poate fi numit *șomaj politic*. Soluția este „flexibilizarea" pieței muncii prin măsuri precum reducerea puterii sindicatelor, abrogarea salariului minim și minimizarea protecției muncitorilor împotriva concedierii.

Cererea ar putea fi insuficientă. Șomajul ciclic

Așa cum am afirmat când am discutat despre Keynes, în capitolul 4, există cazuri de șomaj involuntar care apar din deficiențele cererii agregate, așa cum s-a întâmplat în timpul Marii Depresiuni sau al Marii Recesiuni de astăzi, denumirea dată adesea perioadei de după criza financiară globală din 2008. Pentru un astfel de șomaj, cunoscut ca *șomaj ciclic*, soluțiile menționate mai sus care țin de ofertă, precum scăderea salariilor sau recalificarea muncitorilor, nu au niciun efect.

Soluția principală la șomajul ciclic este creșterea cererii printr-un deficit bugetar și o politică monetară relaxată (precum scăderea ratelor dobânzii), până când sectorul privat își revine și începe să creeze suficiente locuri noi de muncă*

Capitalismul are nevoie de șomaj. Șomajul sistemic

În timp ce adepții teoriei lui Keynes văd șomajul ca pe ceva ciclic, mulți economiști – de la Karl Marx la Joseph Stiglitz (cu al său model al „salariului eficienței") – afirmă că șomajul este ceva inerent capitalismului.

Acest punct de vedere pleacă de la observația evidentă, dar importantă, că, spre deosebire de mașini, oamenii au personalitatea lor, adică pot controla cât efort depun atunci când muncesc. Bineînțeles, capitaliștii și-au dat silința să minimalizeze un astfel

* Conform teoriei keynesiene, în acest moment statul ar trebui să înăsprească politicile fiscale și monetare, pentru ca economia să nu se supraîncălzească și să nu creeze o inflație prea mare.

de control prin introducerea unor sarcini precise şi uşor de dus la îndeplinire şi/sau prin introducerea benzii transportoare, a cărei viteză nu putea fi controlată de muncitori. Chiar şi aşa, muncitorului i se lasă o oarecare libertate de alegere în privinţa *procesului muncii*, iar capitalistul trebuie cumva să se asigure că muncitorul depune cantitatea maximă de efort – sau că nu „se eschivează", aşa cum s-ar exprima unii.

Cel mai bun mijloc de a impune o asemenea disciplină muncitorilor, conform acestui argument, constă în a creşte importanţa pierderii locului de muncă pentru ei prin mărirea salariilor lor peste media pieţei – dacă muncitorii pot obţine uşor o altă slujbă cu acelaşi salariu, nu se vor teme de ameninţarea cu concedierea. Totuşi, deoarece toţi capitaliştii fac acest lucru, nivelul general al salariilor este împins dincolo de nivelul „echilibrului pieţei" şi astfel apare şomajul.

Pe baza acestui raţionament, Marx îi numea pe muncitorii şomeri *armata de rezervă a forţei de muncă*, care poate fi chemată oricând dacă muncitorii angajaţi devin prea greu de gestionat. Pornind de la această idee, Michał Kalecki (1899-1970), economistul polonez care a inventat teoria cererii efective a lui Keynes înaintea acestuia, a afirmat că angajarea totală este incompatibilă cu capitalismul. Am putea descrie acest tip de şomaj ca *şomaj sistemic.*

Tipuri diferite de şomaj coexistă în combinaţii diferite şi în contexte diferite

Toate aceste tipuri diferite de şomaj sunt reale şi pot coexista. Uneori, un anumit tip va fi dominant, alteori un altul, în circumstanţe diferite.

O mare parte a şomajului din SUA şi din Europa anilor 1980 a fost „tehnologic", în sensul că a fost creat de declinul unei game largi de industrii cauzat de concurenţa din Asia de Est. Şomajul „sistemic", după cum sugerează numele, a constituit mereu o parte integrantă a capitalismului, dar a fost practic eliminat din Europa Occidentală şi Japonia în timpul epocii de aur. Astăzi, multe ţări suferă din cauza unui şomaj „ciclic" creat de deficienţe ale cererii, în timp ce acesta nu a fost semnificativ în perioada de boom economic de la mijlocul anilor 2000. Şomajul „politic" există cu adevărat, deşi răspândirea sa este adesea exagerată de ortodoxia pieţei libere.

Cine poate să muncească, cine doreşte să muncească şi cine munceşte ? Definirea şi măsurarea şomajului

Cum măsurăm şomajul în practică? Metoda cea mai evidentă pare a fi numărarea cetăţenilor unei ţări care nu muncesc. Totuşi, *nu* acesta este modul în care definim şi măsurăm şomajul în practică.

Există oameni care sunt prea tineri sau prea bătrâni ca să muncească. Prin urmare, în calcularea şomajului trebuie să luăm în calcul doar *populaţia aptă de muncă*. Toate ţările exclud copiii din populaţia activă, dar definiţia copiilor diferă de la o ţară la alta ; 15 ani este pragul cel mai des folosit, dar acesta poate ajunge şi la 5 ani (India şi Nepal)[10]. Unele ţări îi exclud de asemenea pe bătrâni din rândul populaţiei apte de muncă ; pragurile de vârstă folosite cel mai frecvent sunt de 64 şi 74 de ani, dar pot ajunge la 63 sau chiar 79 de ani.

Chiar şi din categoria populaţiei apte de muncă, nu toţi cei care nu muncesc sunt consideraţi şomeri. Se poate ca unii dintre ei, precum studenţii sau cei care desfăşoară

activităţi casnice neplătite sau care îngrijesc membri ai familiei sau prieteni, să nu dorească o slujbă plătită. Pentru a fi clasificat ca şomer, persoana ar fi trebuit „să caute de lucru în mod activ", situaţie definită ca depunerea de curând - de obicei, în ultimele patru săptămâni - a unei cereri de angajare pentru o slujbă plătită. Când îi scădem din rândul populaţiei apte de muncă pe cei care nu îşi caută în mod activ o slujbă, obţinem *populaţia activă din punct de vedere economic*. Doar cei activi din punct de vedere economic (care caută activ o slujbă plătită), dar care nu muncesc, sunt consideraţi şomeri.

Această definiţie a şomajului, cunoscută ca definiţia OIM, este folosită de toate ţările (cu mici modificări), dar nu este lipsită de probleme grave. Una dintre ele constă în faptul că „munca" este definită mai curând într-un mod generos, ca o activitate care depăşeşte o oră de muncă plătită pe săptămână. O alta este faptul că, cerând ca oamenii să fi căutat activ un loc de muncă pentru a fi luaţi în calcul ca şomeri, sunt excluşi din statisticile şomajului aşa-numiţii *muncitori descurajaţi* (oameni care au renunţat să mai caute un loc de muncă din cauza eşecurilor repetate ale încercărilor lor de a se angaja, deşi doresc încă să muncească)[11].

Cifre reale

Ratele şomajului din ţările bogate au crescut mult după epoca de aur

În timpul epocii de aur, ratele şomajului din Japonia şi ţările Europei Occidentale erau de 1-2%, în comparaţie cu 3-10% pentru perioadele anterioare. În ţări precum Elveţia, Germania de Vest şi Olanda era adesea sub 1%. SUA, cu o rată a şomajului de 3-5%, era considerată la acea dată o ţară cu un şomaj ridicat.

După epoca de aur, oamenii din ţările bogate au început să se obişnuiască cu rate ale şomajului de 5-10%, deşi unele ţări, în special Japonia, Elveţia, Olanda şi Norvegia, au menţinut rate mici ale şomajului, de 2-4%.

În urma crizei financiare globale din 2008, ratele şomajului au crescut în majoritatea ţărilor bogate. În SUA, Marea Britanie şi Suedia, şomajul a crescut semnificativ: de la aproximativ 6% la 9-10%. La cinci ani după criză, ratele şomajului lor se situează încă în jurul valorii de 8%. Unii susţin că „adevărata" rată a şomajului din SUA ar putea ajunge cu uşurinţă la 15%, dacă îi includem pe muncitorii descurajaţi şi pe cei subangajaţi din motive legate de timp.

În ţările de la „periferia" zonei euro, afectate mai grav de criza din 2008, situaţia şomajului variază de la catastrofală la sumbră. În Grecia şi Spania, rata şomajului a crescut de la aproximativ 8% înainte de criză la 28% şi, respectiv, 26%, cu rate ale şomajului de peste 55% în cazul tinerilor (cu vârste cuprinse între 15 şi 24 de ani). Problema şomajului este gravă şi în Portugalia (18%) şi Irlanda (14%).

Dificultatea definirii şomajului în ţările în curs de dezvoltare. Subangajarea şi productivitatea scăzută

Ratele şomajului din ţările în curs de dezvoltare sunt mult mai dificil de definit şi de măsurat. Principala sursă a problemei este faptul că multe persoane din ţările în curs de dezvoltare muncesc conform definiţiei standard (o oră de muncă plătită pe săptămână), dar pot fi „subangajate" în sensul că au multe intervale de inactivitate în timpul activităţii lor şi/sau adaugă prea puţin la produsul naţional.

În cele mai sărace regiuni ale lumii, 50-60% din oameni muncesc în agricultură; media pentru Africa Subsaharianã este de 62%, iar cea pentru Asia de Sud - 51%. Cei mai mulţi dintre aceştia muncesc în ferme de familie, deşi adaugă puţin la produsul naţional, deoarece altfel nu pot să câştige un venit. Este discutabil dacă aceşti oameni trebuie consideraţi angajaţi, întrucât îndepărtarea lor din fermele de familie ar reduce cu foarte puţin, sau aproape deloc, produsul naţional.

În afara sectorului agricol, există mulţi oameni care muncesc un număr prea mic de ore (de pildă, sub 30 de ore pe săptămână), *împotriva voinţei lor*. Ei sunt subangajaţi din motive legate de timp. OIM estimează că procentul forţei de muncă aflate într-o astfel de situaţie ar putea atinge 15-20% în unele ţări în curs de dezvoltare. În aceste ţări, rata şomajului ar creşte cu 5-6% dacă aceste persoane ar fi considerate şomeri propriu-zişi.

Chiar şi atunci când muncesc un număr mare de ore, mulţi oameni din ţările sărace au slujbe marginale din sectorul informal, aducând producţiei o contribuţie minimă. Motivul este că nu îşi permit „să nu muncească" Unele dintre aceste locuri de muncă nu pot fi altfel descrise decât ca „inventate" Aceştia sunt oamenii care le deschid uşa celor care intră într-un magazin scump, cei care vând gumă de mestecat pe care nimeni nu şi-o doreşte cu adevărat şi care oferă servicii nesolicitate de curăţare a parbrizului în intersecţii - toate în speranţa că un suflet bun le va arunca un bănuţ. Este discutabil dacă aceşti oameni pot fi consideraţi angajaţi sau şomeri.

Şomajul în ţările în curs de dezvoltare

Amintindu-ne că aceste cifre trebuie interpretate cu prudenţă maximă, să analizăm cifrele şomajului din ţările în curs de dezvoltare

În ultimul deceniu, ţara cu cel mai mare şomaj din lumea în curs de dezvoltare, conform datelor OIM, a fost Africa de Sud, rata şomajului depăşind în mod frecvent 25%, uneori chiar 30%. Ea este urmată îndeaproape de Botswana şi Namibia (aproximativ 20%). Alte ţări cu şomaj ridicat sunt Albania, Republica Dominicană, Etiopia şi Tunisia (15-20%).

Un şomaj mediu spre ridicat întâlnim în ţări precum Columbia, Jamaica, Maroc, Uruguay şi Venezuela (10-15%). Ţări precum Brazilia, El Salvador, Indonezia, Mauritius, Pakistan, Paraguay şi Sri Lanka sunt clasificate drept ţări cu şomaj mediu spre scăzut (5-10%).

Unele ţări în curs de dezvoltare au rate foarte mici ale şomajului conform datelor OIM, între 1% şi 5%. Printre acestea se numără Bangladesh, Bolivia, China, Guatemala, Malaysia, Mexic şi Thailanda.

Concluzii. Să luăm munca în serios

Munca este elementul dominant al vieţii majorităţii oamenilor. Chiar şi atunci când sunt clasificaţi oficial ca fiind „fără ocupaţie", precum persoanele casnice, cei mai mulţi adulţi muncesc - adesea multe ore, în condiţii grele. În ţările în curs de dezvoltare mai sărace, muncesc chiar şi foarte mulţi copii. În aceste ţări, oamenii sunt atât de disperaţi, încât adesea „inventează" slujbe pentru a supravieţui.

În ciuda tuturor acestor aspecte, în majoritatea discuţiilor economice oamenii sunt consideraţi mai curând consumatori decât muncitori. Mai ales în teoria economică neoclasică dominantă, se consideră că muncim pentru a consuma în cele din urmă. În

măsura în care se discută despre muncă, ea se oprește la poarta fabricii sau la intrarea în magazin. Nu se vorbește despre o valoare intrinsecă a muncii, indiferent că vorbim de plăcerea creatoare, sentimentul de împlinire sau de demnitate care provin din a fi „util" societății.

În realitate, ceea ce se petrece la muncă îi afectează puternic pe muncitori, mai ales în țările mai sărace, unde mulți oameni au slujbe care îi privează de drepturile umane fundamentale, îi expun unor riscuri și le împiedică dezvoltarea ulterioară (în cazul muncii prestate de copii). Chiar și în țările mai bogate, ceea ce se întâmplă la muncă îi poate face pe oameni să se simtă împliniți, plictisiți, apreciați sau stresați. La cel mai profund nivel, munca ne conturează identitatea.

Muncii i se acordă mai multă atenție când lipsește – respectiv, când există șomaj. Dar nici șomajul nu este suficient luat în serios, în sensul că este acceptat ca fiind ceva inevitabil. Ocuparea totală a forței de muncă – în trecut, scopul politic cel mai important și, adesea, realizat din țările capitaliste avansate – este considerată imposibil de realizat și, astfel, irelevantă. Costurile umane ale șomajului – dificultăți economice, depresie, umilință și chiar suicid – sunt cu greu recunoscute.

Toate acestea au consecințe grave asupra modului în care sunt conduse economia și societatea noastră. Se consideră că munca este un efort neplăcut pe care trebuie să-l suportăm pentru a obține venit, iar oamenii sunt mânați doar de dorința de a consuma cu ajutorul venitului respectiv. Mai ales în țările bogate, o astfel de mentalitate consumeristă a condus la risipă, dependență de cumpărături și datorii imobiliare nesustenabile, complicând în același timp sarcina de a reduce emisiile de carbon și de a lupta împotriva schimbării climei. Neglijarea muncii duce la acceptarea unor condiții de muncă tot mai grele, indiferent de impactul lor asupra bunăstării fizice și mintale a muncitorilor, dacă sunt asociate cu salarii mai mari. Un șomaj ridicat este considerat o problemă relativ minoră, în ciuda costurilor sale umane enorme, în timp ce o ușoară creștere a inflației este tratată ca un dezastru național.

În științele economice, ne prefacem că munca nu există. Totuși, dacă nu luăm munca mai în serios, nu putem construi o economie mai echilibrată și o societate mai împlinită.

Lecturi suplimentare

H. Braverman, *Labour and Monopoly Capital : The Degradation of Work in the Twentieth Century* (New York : Monthly Review Press, 1974).

B. Ehrenreich, *Nickel and Dimed : On (Not) Getting By in America* (Londra : Granta, 2002).

J. Humphries, *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution* (Cambridge : Cambridge University Press, 2010).

S. Lee, D. McCann și J. Messenger, *Working Time Around the World : Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective* (Londra : Routledge, 2007).

K. Marx, *Capital* (Harmondsworth : Penguin, 1976), vol. 1, capitolul 15.

U. Pagano, *Work and Welfare in Economic Theory* (Oxford : Balckwell, 1985).

G. Standing, *The Precariat : The New Dangerous Class* (Londra : Bloomsbury Academic, 2011).

J. Trevithick, *Involuntary Unemployment : Macroeconomics from a Keynesian Point of View* (New York și Londra : Harvester Wheatsheaf, 1992).

Capitolul 11

Leviatanul sau regele-filozof?

Rolul statului

Statul există pentru a ne proteja unii de alţii. Statul şi-a depăşit limitele hotărând să ne protejeze de noi înşine.

Ronald Reagan

Dovada că statul este o creaţie a naturii anterioară individului este că individul, izolat, nu-şi este autosuficient; prin urmare, e ca o parte în raport cu întregul.

Aristotel

Statul şi ştiinţele economice

Economia politică. O denumire mai „cinstită" ?

Pe vremuri, nicio ţară nu avea un Minister al Apărării. Toate aveau un Minister al Războiului pentru că, ei bine, cu asta se ocupă ţările de fapt. Brevetele erau numite monopoluri de brevet deoarece erau (şi sunt încă) monopoluri create artificial, deşi ele pot avea o utilitate socială. Prin urmare, aşa stau lucrurile. Uneori, un nume vechi, uitat surprinde esenţa lucrului pe care îl descrie mult mai bine decât denumirea modernă.

Acelaşi lucru este valabil pentru vechea denumire a ştiinţelor economice - economia politică sau studiul managementului *politic* al economiei. În aceste vremuri, când ştiinţele economice au devenit „ştiinţele a tot ce există", putem avea impresia că politica economică de stat nu este cu adevărat un aspect central al ştiinţelor economice. Cu toate acestea, o mare parte a ştiinţelor economice se referă încă la acţiunile statului sau ale guvernului - sau la recomandările împotriva lor* Şi, într-adevăr, chiar economiştii care încearcă să creeze imaginea ştiinţelor economice ca ştiinţe a tot ce există, demonstrând că decizia (raţională) „economică" se află pretutindeni contribuie - cel puţin în mod inconştient - la dezbaterea despre rolul statului în economie. Când demonstrează că oamenii se comportă raţional chiar şi în cele mai improbabile situaţii de viaţă - viaţa de familie, luptele de sumo şi multe altele -, aceşti eonomişti spun, în termeni simpli, că oamenii ştiu ce este

* Mulţi oameni folosesc termenul „stat" într-un sens mai cuprinzător decât „guvern" şi similar termenului „ţară". Această distincţie are justificări filozofice şi politice corecte. Dar, pentru scopurile acestei cărţi, cei doi termeni pot fi folosiţi interşanjabil.

bine pentru ei şi cum să obţină acest lucru. Implicaţia este că oamenii trebuie lăsaţi de capul lor: nu sunt necesare guverne paternaliste care să le spună oamenilor ce să facă, crezând că ştiu ce este bine pentru ei.

Bineînţeles, nicio teorie economică serioasă nu afirmă că statul ar trebui desfiinţat cu totul. Dar există opinii extrem de variate privind rolul corect al statului. La un capăt al spectrului teoretic avem perspectiva pieţei libere, care nu doreşte mai mult decât un stat minimal care să asigure apărarea militară, protecţia drepturilor de proprietate şi infrastructura (precum drumurile şi porturile). La celălalt capăt avem perspectiva marxistă, conform căreia pieţele ar trebui marginalizate – sau chiar desfiinţate cu totul –, iar întreaga economie ar trebui coordonată prin planificarea centrală de către stat.

Odată ce ne îndepărtăm de aceste două puncte de vedere extreme, numărul posibil al permutărilor între ce anume trebuie şi ce nu trebuie să facă statul devine incalculabil. Nici măcar cei care doresc soluţiile „extreme" cu privire la statul minimal sau planificarea centrală – nu pot să ajungă la un consens cu privire la ce ar trebui să facă statul minimal şi, respectiv, gradul detaliilor în care economia ar trebui planificată.

Moralitatea intervenţiei statului

Statul nu se poate situa deasupra indivizilor. Perspectiva contractualistă

O temă perenă în dezbaterea despre rolul statului este cea morală – dacă statul are dreptul să le spună indivizilor ce să facă.

Cei mai mulţi economişti de astăzi cred în *individualism*, perspectiva conform căreia nu poate exista nicio autoritate superioară indivizilor. În forma sa cea mai pură, această poziţie filozofică duce la perspectiva că statul este produsul unui *contract social* între indivizi suverani şi, astfel, nu se poate situa *deasupra* indivizilor. Conform acestei perspective, cunoscută drept *contractualistă*, o acţiune a statului se justifică doar atunci când fiecare individ în parte îşi dă acordul.

„Urâtă, brutală şi scurtă." Thomas Hobbes şi argumentul contractualist originar

Există teorii diferite ale contractului social, dar versiunea cea mai influentă în prezent se bazează pe ideile politice ale filozofului englez din secolul al XVII-lea Thomas Hobbes. În celebra sa carte din 1651 *Leviatanul*, numită astfel după monstrul marin biblic, Hobbes porneşte de la premisa conform căreia indivizii liberi au existat într-o „stare naturală", în lipsa unei guvernări. În acea lume, susţine Hobbes, indivizii erau angajaţi în ceea ce a numit „războiul tuturor împotriva tuturor" şi, drept urmare, viaţa lor era „solitară, săracă, urâtă, brutală şi scurtă". Pentru a ieşi din această stare, indivizii au căzut de acord să accepte anumite restricţii asupra libertăţii lor impuse de o guvernare, pentru a putea avea pace socială.

Argumentul contractualist, sau libertarian, modern privind rolul statului

Hobbes însuşi s-a folosit de această teorie pentru a justifica monarhia absolută. El a susţinut ideea supunerii totale a indivizilor în faţa autorităţii monarhului, justificată prin

capacitatea acestuia de a scoate umanitatea din starea sa naturală. Totuşi, filozoful Robert Nozick, economistul James Buchanan, câştigătorul Premiului Nobel pentru Ştiinţe economice din 1986, şi alţi adepţi moderni ai contractualismului au dezvoltat ideile lui Hobbes într-o direcţie diferită şi au propus o filozofie politică pentru a justifica statul minimal. În această versiune ce favorizează piaţa liberă a contractualismului, cunoscută ca *libertarianism* în SUA, Leviatanul denotă statul ca un monstru potenţial care trebuie înfrânat (ceea ce *nu* a fost intenţia lui Hobbes). Această perspectivă este cel mai bine sintetizată într-un comentariu al lui Ronald Reagan: „Statul există pentru a ne proteja unii de alţii. Statul şi-a depăşit limitele hotărând să ne protejeze de noi înşine"

În opinia libertarienilor, orice intervenţie a statului fără acordul *unanim* al tuturor indivizilor dintr-o societate este ilegitim. Prin urmare, singurele acţiuni justificate ale statului sunt, de exemplu, asigurarea legii şi ordinii (în special protejarea drepturilor de proprietate), apărarea naţională şi asigurarea infrastructurii. Acestea sunt servicii absolut necesare pentru o economie de piaţă funcţională şi, astfel, toţi indivizii (dacă ar fi întrebaţi) ar accepta ca statul să le asigure. Orice depăşeşte aceste funcţii minimale - de pildă, legislaţia privind salariul minim, statul bunăstării sau taxele vamale - este văzut ca o încălcare a suveranităţii indivizilor şi, astfel, ca un prim pas pe „drumul către servitute", aşa cum sugerează titlul celebrei cărţi a lui Friedrich von Hayek din 1944.

Poziţia filozofică libertariană/contractualistă modernă trebuie luată în serios. Odată ce începi să crezi că statul este „mai presus" de cetăţenii săi, ajungi foarte uşor să ceri sacrificii din partea unei minorităţi pentru „binele comun", definit în mod arbitrar de cei care controlează statul. Într-adevăr, lumea a suferit de pe urma prea multor conducători politici care credeau că ştiu ce este bine pentru oricine altcineva - de la Pol Pot şi Stalin, de stânga, până la Pinochet şi Hitler, de dreapta - şi care şi-au impus punctul de vedere, adesea prin mijloace violente. Afirmaţia că statul nu se află deasupra cetăţenilor săi este o pledoarie foarte importantă a indivizilor împotriva abuzului de putere din partea statului sau, mai curând, din partea celor care controlează aparatul de stat.

Argumentul contractualist exagerează independenţa indivizilor de societate

Totuşi, poziţia contractualistă are unele limitări importante. În primul rând, se bazează pe o istorie mai mult fictivă decât reală, aşa cum recunosc Buchanan şi Nozick înşişi. Fiinţele umane nu au existat niciodată ca indivizi „liberi de contract" într-o „stare naturală", ci au trăit întotdeauna ca membri ai unei societăţi (pentru mai multe discuţii, vezi secţiunea despre „individul determinat" din capitolul 5). Însăşi ideea individului de sine stătător este un produs al capitalismului, creat la mult timp după apariţia statului.

Din această perspectivă, bazându-şi povestea pe o istorie fictivă, contractualiştii au exagerat prea mult independenţa indivizilor faţă de societate şi au subestimat legitimitatea entităţilor colective, în special (dar nu exclusiv) statul.

Eşecurile pieţei

Este posibil ca pieţele să nu reuşească să producă rezultate optime din punct de vedere social - acest fapt este cunoscut ca eşec al pieţei. Am discutat deja ideea de bază din spatele conceptului în capitolul 4, folosind cazul externalităţii. Dar aici o investigăm mai

în profunzime, deoarece ne oferă instrumente analitice foarte importante pentru a explora rolurile diferite pe care le poate juca statul.

Unele bunuri trebuie asigurate colectiv. Bunurile publice

Multe bunuri (şi servicii) sunt *bunuri private* în sensul că, odată ce aţi plătit bunul sau serviciul respectiv - de exemplu, un măr sau o vacanţă -, doar dumneavoastră îl puteţi consuma. Totuşi, există bunuri care, odată livrate, pot fi consumate şi de cei care nu le plătesc. Astfel de bunuri (şi servicii) sunt cunoscute drept *bunuri publice*. Existenţa bunurilor publice este, probabil, tipul cel mai des citat de eşec al pieţei, chiar mai mult decât externalitatea, eşecul iniţial al pieţei.

Exemplele clasice de bunuri publice includ drumurile, podurile, farurile, sistemele de apărare împotriva inundaţiilor şi alte lucrări de infrastructură. Dacă puteţi merge pe un drum fără să fi plătit pentru construirea lui, de ce v-aţi oferi voluntar, ca proprietar de maşină, să plătiţi când cineva încearcă să strângă bani pentru a construi un altul? Lumina unui far nu poate fi blocată selectiv pentru vaporul dumneavoastră pentru că nu aţi contribuit la construcţia şi întreţinerea sa, aşa că dumneavoastră, ca proprietar de vapor, îi puteţi lăsa pe alţii să plătească şi să vă bucuraţi totuşi de serviciul său.

Cu alte cuvinte, dacă poţi *să profiţi gratuit* de pe urma altor oameni care plătesc pentru un bun public, nu eşti stimulat să plăteşti de bunăvoie pentru el. Dar dacă toată lumea gândeşte astfel, nimeni nu va plăti acest bun, adică furnizarea bunului nu va fi asigurată. Cel mult, poate fi asigurat în cantităţi suboptime de consumatorii mari care ar prefera ca unii oameni să îl folosească asemenea unor „blatişti" decât să nu îl aibă deloc. O companie mare care domină o regiune poate construi un drum şi îi poate lăsa pe alţi oameni să-l folosească gratuit, întrucât costul de a nu avea un drum bun poate fi prea mare pentru afacerea sa. Chiar şi în acest caz totuşi, capacitatea drumului va fi determinată de nevoile companiei, şi nu de cele ale societăţii, fiind, astfel, suboptim din punct de vedere social.

Prin urmare, conform ideii acceptate în general, bunurile publice nu pot fi asigurate în cantităţi optime decât dacă statul îi impozitează pe toţi utilizatorii potenţiali (adică, adesea, toţi cetăţenii şi rezidenţii) şi foloseşte câştigurile fie pentru a le asigura singur, fie pentru a plăti un furnizor care să le asigure.

Majoritatea bunurilor publice sunt „publice" din motive politice. Relativ puţine bunuri trebuie să fie bunuri publice

Este important să observăm că, de fapt, relativ puţine bunuri ar *trebui să fie* bunuri publice. Există, bineînţeles, unele bunuri de la a căror utilizare noncontribuabilii sunt imposibil (sau, cel puţin, absurd de scump) de exclus. Apărarea naţională este un exemplu clasic. Este imposibil să porţi un război astfel încât să îi protejezi doar pe cei care au plătit pentru „serviciul apărării" Sistemul de protecţie împotriva inundaţiilor este un alt exemplu. Nu poţi inunda selectiv casele celor care nu au plătit pentru construcţia sistemului. Dar, în multe cazuri, bunurile publice sunt publice doar pentru că aşa am hotărât noi să fie. Multe „bunuri publice" finanţate prin impozite şi asigurate de guvern pot fi transformate uşor în bunuri private. Putem introduce birouri vamale pe drumuri şi poduri, aşa cum fac multe ţări. Astăzi, este chiar posibil din punct de vedere tehnic să înlocuieşti farurile cu servicii de semnale radio care pot fi asigurate doar celor care

plătesc. Cu toate acestea, multe state oferă o gamă largă de bunuri şi servicii din motive politice (bune şi rele).

Un mic număr de furnizori duce la ineficienţă socială. Concurenţa imperfectă

O discuţie şi mai controversată între mulţi economişti vizează eşecul pieţei când există un monopol sau un oligopol - situaţie cunoscută în ştiinţele economice neoclasice drept *concurenţă imperfectă*.

Pe o piaţă cu mulţi competitori, producătorii nu au libertatea de a stabili preţul, deoarece un rival poate vinde mai ieftin decât ei până în punctul în care o nouă reducere a preţului ar duce la pierdere. Însă o firmă monopolistă sau oligopolistă are puterea - totală şi, respectiv, parţială - să stabilească pe piaţă preţul pe care îl percepe variind cantitatea pe care o produce, aşa cum am explicat în capitolul 2. În cazul oligopolului, firmele pot forma carteluri şi se pot comporta ca şi cum ar fi un monopol, ceea ce le permite să perceapă preţul mai mare, de monopol.

Totuşi, conform economiei neoclasice, nu transferul profitului suplimentar de la consumatori la firmele cu putere de piaţă este considerat un eşec al pieţei. Eşecul este cauzat de pierderea socială pe care nici măcar firmele cu putere de piaţă nu şi-o pot asuma - *pierdere socială cauzată de resurse ineficiente**

Divizare, naţionalizare sau reglementare ? Concurenţa imperfectă

Dacă o piaţă este dominată de firme cu putere de piaţă, statul ar putea încerca să reducă pierderea socială cauzată de resursele ineficiente prin reducerea puterii lor de piaţă.

Cea mai drastică astfel de măsură este divizarea firmelor cu putere de piaţă şi creşterea concurenţei pe piaţă. Guvernul Statelor Unite chiar a făcut acest lucru în 1984 cu gigantul din sectorul serviciilor de telefonie AT&T, care a fost divizat în şapte companii de telefonie mai mici („Baby Bells"). Ca măsură mai frecventă, statul le poate interzice firmelor oligopoliste să formeze carteluri şi să se înţeleagă în stabilirea preţurilor. El poate menţine preţul pe o astfel de piaţă la un nivel apropiat pe cât posibil de ceea ce s-ar fi întâmplat în condiţiile unei concurenţe perfecte.

Situaţia *monopolului natural* - întâlnită, de pildă, în cazul furnizorilor de electricitate, apă, gaze naturale şi al operatorilor de căi ferate - ridică o problemă unică. În aceste industrii, a avea furnizori multipli, fiecare cu propria reţea de conducte de apă sau căi ferate, de exemplu, creşte costurile producţiei atât de mult, încât monopolul este soluţia cea mai rentabilă. Într-un astfel de caz, guvernul poate înfiinţa o companie de stat şi o poate conduce ca şi cum *nu* ar fi un monopol. O altă soluţie ar fi ca statul să permită

---

* Când o firmă are putere de piaţă, nivelul maximizării profitului al producţiei totale este mai mic decât cel optim din punct de vedere social, fiind punctul în care preţul maxim pe care un consumator este dispus să îl plătească este acelaşi cu preţul minim cerut de producător pentru a nu pierde bani. Când cantitatea produsă este mai mică decât cea optimă din punct de vedere social, unii consumatori care sunt dispuşi să plătească mai mult decât preţul minim cerut de producător *nu* sunt deserviţi, dar aceştia nu sunt dispuşi şi să suporte preţul la care firma îşi poate maximiza profitul. Dorinţa neîmplinită a acestor consumatori neglijaţi este pierderea socială cauzată de resurse ineficiente - costul social al monopolului şi oligopolului.

monopolul unei firme din sectorul privat, dar să îi reglementeze comportamentul în ceea ce priveşte fixarea preţurilor, obligând-o să îşi stabilească preţul egal cu costurile pe unitate (sau *costuri medii*)*

În comparaţie cu cazul bunurilor publice sau al externalităţii, situaţia eşecului pieţei din cauza concurenţei imperfecte este mai controversată

Puţini economişti ar nega faptul că bunurile publice şi externalităţile duc la un eşec al pieţei, deşi ar nega implicaţiile reale ale acestor fenomene. Totuşi, când este vorba despre concurenţa imperfectă, situaţia este mult mai controversată.

Aşa cum am discutat în capitolul 4, adepţii şcolii lui Schumpeter şi ai şcolii austriece denunţă starea de concurenţă perfectă, idealizată de economiştii neoclasici ca pe o stază economică, în care nu se inovează. Când tentaţia unui profit (temporar) în urma unui monopol este ceea ce motivează firmele să inoveze, impunerea unor restricţii – sau chiar dizolvarea – monopolurilor va reduce inovaţia şi va duce la stagnare tehnologică. Aceşti economişti afirmă că, în ceea ce Schumpeter numeşte „furtunile distrugerii creatoare", niciun monopol nu este sigur pe termen lung; General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia şi multe alte companii care aproape au avut monopol în trecut pe pieţele lor şi au fost considerate invincibile şi-au pierdut poziţiile şi chiar au fost date uitării, cum a fost cazul companiei Kodak[1].

Definiţia eşecului pieţei depinde de teoria asupra funcţionării pieţelor

Tocmai am arătat că aceeaşi piaţă dominată de un monopol poate fi considerată o piaţă de succes de una dintre şcolile de ştiinţe economice (şcoala schumpeteriană sau şcoala austriacă) şi un exemplu de eşec total de o alta (şcoala neoclasică). Cazul monopolului poate fi exemplul cel mai extrem, dar pe tot parcursul cărţii am văzut multe situaţii în care unele şcoli văd un succes al pieţei acolo unde altele văd un eşec. De exemplu, am subliniat faptul că un economist neoclasic ar putea lăuda liberul schimb deoarece permite tuturor naţiunilor să îşi maximizeze veniturile, *date fiind* resursele şi capacităţile lor de producţie, dar un economist developmentalist l-ar putea critica pentru că împiedică economiile mai înapoiate *să îşi schimbe* capacităţile de producţie şi, astfel, să îşi maximizeze veniturile pe termen lung.

Ideea este că ceea ce constituie un eşec al pieţei – şi, astfel, o justificare pentru intervenţia statului – depinde de teoria adoptată în privinţa modului de funcţionare a pieţelor. Luând în calcul acest aspect, dacă diferite teorii economice au perspective diferite asupra modului de funcţionare sau asupra eşecului pieţelor, nu putem emite un raţionament echilibrat cu privire la rolul statului fără a cunoaşte întregul spectru al teoriilor economice relevante. Acest argument susţine pledoaria pentru abordarea pluralistă a ştiinţelor economice formulată în capitolul 4.

---

* Costurile includ aici „randamentul normal", adică randamentul pe care proprietarii firmei l-ar fi obţinut prin investirea în alte industrii fără monopol.

Eşecul statului

Dacă o piaţă înregistrează un eşec, subliniază pe bună dreptate unii economişti susţinători ai pieţei libere, intervenţia statului nu garantează ameliorarea situaţiei. Aceşti economişti, precum Anne Krueger, James Buchanan şi Alan Peacock şi adepţii lor, critică argumentul eşecului pieţei pentru că presupune, fără o analiză, că statul este o reîncarnare modernă a „regelui-filozof" al lui Platon - binevoitor, atotştiutor şi atotputernic. Ei subliniază faptul că guvernele din lumea reală nu seamănă cu idealul şi este posibil să nu poată - sau, mai rău, să nu dorească - să corecteze eşecurile pieţei. Conform acestui argument, cunoscut ca argumentul eşecului statului sau, uneori, teoria alegerii publice, costurile eşecului statului sunt, de obicei, mai mari decât cele ale eşecurilor pieţei. Astfel, de obicei este mai bine să acceptăm o piaţă deficitară decât să avem un guvern care intervine şi agravează şi mai mult lucrurile.

Dictatorii, politicienii, birocraţii şi grupurile de interese. Este posibil ca guvernul - sau mai curând cei care îl controlează - să nici nu dorească să susţină binele comun

Argumentul eşecului statului citează un număr de motive pentru care se poate ca un guvern nici să nu *dorească* să implementeze politicile „corecte", chiar dacă ar putea.

În unele cazuri, guvernul este controlat de un dictator care nu este interesat de bunăstarea cetăţenilor, ci de îmbogăţirea personală. Mobutu Sésé Séko (Zair, 1965-1997) şi Ferdinand Marcos (Filipine, 1965-1986) sunt exemple clasice. Aceste „state prădătoare" - sau mai curând oamenii puternici care le controlează - storc economia prin impozitare şi mită, cu consecinţe dezastruoase pe termen lung.

Într-o democraţie, guvernul este controlat de politicieni al căror scop principal este să câştige şi să menţină puterea, şi nu să promoveze interesele publice. Prin urmare, ei vor implementa politici care le maximizează şansele la alegeri - mărind cheltuielile statului fără a creşte simultan veniturile, de exemplu. Într-un sistem electoral bazat pe circumscripţii electorale, şi nu pe liste cu candidaţi, politicienii vor încerca să canalizeze finanţele publice spre proiecte care le dezvoltă propriile circumscripţii, chiar cu preţul unor risipe la nivel naţional; acesta este motivul, de exemplu, pentru care în multe ţări există mai multe aeroporturi sau stadioane decât au nevoie cu adevărat.

Chiar dacă politicienii aleg cumva politicile corecte, este posibil ca ele să nu fie corect implementate deoarece birocraţii care le gestionează au propriile agende. Ei vor crea politici în avantajul lor, şi nu al electoratului - mărindu-şi bugetele departamentale, minimalizându-şi eforturile, reducând cooperarea cu alte departamente pentru a-şi apăra propriul „teritoriu" şi aşa mai departe. Această teorie este cunoscută drept teoria „birocraţilor care îşi urmăresc propriul interes" Dacă doriţi să o vedeţi în acţiune, urmăriţi filmul clasic pentru TV de la BBC *Da, domnule ministru* şi continuarea acestuia, *Da, domnule prim-ministru*, cu legendarul actor sud-african Nigel Hawthorn (celebru cu rolul din *The Madness of King George*), care joacă rolul suavului şi prefăcutului birocrat sir Humphrey Appleby.

În ultimul rând, dar nu mai puţin important, există acţiunile de lobby din partea diferitelor grupuri de interese - bancheri care fac lobby pentru reglementări financiare mai permisive, industriaşi care cer mai multă protecţie comercială, sindicate care fac presiuni pentru salarii minime mai mari, indiferent de consecinţele pentru stabilitatea

financiară națională, prețurile consumatorilor și, respectiv, șomaj. Uneori, aceste grupuri de interese nu fac doar lobby, ci preiau efectiv agențiile guvernamentale care ar trebui să le reglementeze – teorie cunoscută sub numele de „capturarea agențiilor de reglementare" De exemplu, reflectând puterea industriei financiare din SUA, în ultimii 32 de ani (între primul mandat de președinte al lui Ronald Reagan, 1981-1985, și primul mandat al lui Barack Obama, 2009-2013), șase dintre cei zece deținători ai poziției de secretar al Trezoreriei (care, împreună, au deținut funcția timp de 21,5 ani) au muncit în industria financiară[2]. Doi dintre ei – Robert Rubin și Hank Paulson – munciseră pentru o singură firmă, Goldman Sachs.

Ideea comună a tuturor acestor teorii este că statul este controlat și influențat de indivizi care sunt la fel ca toți ceilalți indivizi – egoiști. Este naiv, dacă nu chiar utopic să ne așteptăm ca aceștia să pună interesele publice înaintea propriilor interese.

Este posibil ca statul să nu poată corecta eșecurile pieței, chiar dacă ar dori, din cauza informațiilor asimetrice și a constrângerilor privind resursele

Pe lângă faptul că pune sub semnul întrebării motivele statului – sau, mai curând, motivele celor care controlează guvernul –, argumentul eșecului statului pune la îndoială și afirmația că statul este capabil să corecteze eșecurile pieței, chiar și în cazul puțin probabil când ar dori cu adevărat să crească bunăstarea socială.

Politicile statului pot eșua din cauza informațiilor asimetrice. Informațiile asimetrice, pentru a vă reaminti, apar în situația în care o parte a unei interacțiuni poate ști mai multe despre activitatea în care este angajată decât cealaltă parte. Statul, de exemplu, poate continua să protejeze o industrie întrucât cei care fac lobby în favoarea ei afirmă că industria nu a reușit „să crească" din cauza ghinionului, și nu a lipsei unui efort de a spori productivitatea. Chiar și atunci când statul depășește problema informațiilor asimetrice și creează o politică bună, există posibilitatea, mai ales în țările sărace, ca acesta pur și simplu să nu dispună de resursele umane și financiare necesare pentru a o implementa corect.

Depolitizarea. Scoateți politica din piață

Când intenția și capacitatea statului sunt puse sub semnul întrebării – evidențiază argumentul eșecului statului –, intervenția guvernului în numele corectării eșecului pieței ar putea agrava și mai mult lucrurile. În concluzie, piețele pot să eșueze, dar guvernele aproape întotdeauna eșuează într-o măsură și mai mare.

Soluția oferită este aceea de a scoate politica din piață – sau, în termeni mai elevați, *depolitizarea economiei*. Conform argumentului, pentru a realiza acest lucru, statul ar trebui redus la minimum prin reducerea bugetului (și, astfel, a impozitelor), dereglementarea piețelor și privatizarea companiilor de stat. În acele puține domenii în care avem încă nevoie de stat, precum asigurarea stabilității monetare sau reglementarea monopolurilor naturale, procesul formulării politicilor trebuie să fie izolat de politică prin asigurarea independenței politice a agențiilor de stat care se ocupă practic de aceste lucruri. O bancă centrală independentă și autorități independente de reglementare a monopolurilor naturale (de exemplu, gazele naturale, telecomunicațiile) sunt exemplele cel mai frecvent recomandate.

Piaţa şi politica

Eşecurile statului trebuie luate în serios, dar cu anumite rezerve

Eşecurile statului sunt reale şi trebuie luate în serios. Argumentul eşecului statului ne ajută să înţelegem economia amintindu-ne că guvernele din viaţa reală nu sunt la fel de perfecte ca guvernele din manualele şcolare. Cu excepţia „statelor prădătoare", care sunt de fapt destul de rare, toate exemplele de eşecuri ale statului invocate de argument se întâlnesc pretutindeni. Cu toate acestea, argumentul eşecului statului exagerează măsura în care statele eşuează. De fapt, dacă argumentul este adevărat, ar fi un miracol dacă ar exista un singur guvern decent în toată lumea. În realitate, multe state funcţionează destul de bine, în timp ce altele se descurcă excelent.

Unul dintre motive este, bineînţeles, faptul că politicienii, birocraţii şi grupurile de interese nu sunt la fel de egoiste precum descrie argumentul eşecului statului. Există multe exemple în viaţa reală de politicieni care se străduiesc să promoveze interesele naţionale mai mult decât şansele lor de a fi aleşi, birocraţi care muncesc mai mult în spiritul serviciului public decât cu scopul de a avea o viaţă tihnită, precum şi grupuri de interese care îşi înfrânează interesele particulare pentru binele comun. Mai ales, există mijloace de a controla comportamentul egoist al oamenilor în viaţa publică, variind de la promovarea eticii serviciului public până la introducerea unor reguli privind mita şi alte practici corupte (de exemplu, nepotismul la angajare). Într-adevăr, aceste reguli pot fi – şi au fost – ocolite sau chiar interpretate greşit, aşa cum subliniază argumentul eşecului statului. Dar faptul că ele nu sunt perfecte nu presupune că sunt complet ineficiente. Oricât de imperfecte ar fi, standardele vieţii publice de astăzi se datorează în mare măsură acestor reguli[3].

Propunerea de depolitizare este antidemocratică

Dată fiind posibilitatea eşecului statului, pare a fi o idee excelentă să depolitizăm economia reducând rolul statului şi acordând independenţă politică unor agenţii principale, precum banca centrală. Dar ce este această „politică" a cărei influenţă ni se recomandă să o reducem? În ţările democratice, ea este influenţa poporului. Pieţele funcţionează conform regulii „un dolar – un vot", în timp ce politica democratică funcţionează pe principiul „o persoană – un vot" Astfel, propunerea depolitizării mai mari a economiei într-o democraţie este, în final, un proiect antidemocratic care doreşte să le acorde mai multă putere în conducerea societăţii celor care au mai mulţi bani.

Nu există un singur mod „ştiinţific" de a stabili graniţa dintre piaţă şi politică

Conform argumentului eşecului statului, ştiinţele economice, sau logica pieţei, ar trebui să deţină întâietatea asupra politicii – şi, într-adevăr, asupra altor domenii, precum artele, mediul universitar şi aşa mai departe. Consensul asupra acestui argument este astăzi atât de larg, încât cei mai mulţi oameni îl iau ca atare. Dar este un argument cu neajunsuri grave.

În primul rând – şi acesta este un aspect care le pare evident noneconomiştilor, dar care multor economişti li se pare dificil de acceptat –, nu există un motiv pentru care

logica pieţei ar trebui să aibă întâietate asupra altor domenii ale vieţii. Nu trăim doar cu pâine.

Mai mult, argumentul se bazează pe premisa implicită că există un mod corect, „ştiinţific", de a stabili ce trebuie să ţină de piaţă şi ce trebuie să ţină de politică. De exemplu, adepţii argumentului eşecului statului afirmă că lucruri precum legislaţia salariului minim sau protecţia vamală pentru industriile tinere sunt intruziuni ale logicii „politice" în sfera sfântă a logicii pieţei. Dar există teorii economice care justifică astfel de politici. Aşadar, aceşti economişti nu fac, de fapt, decât să eticheteze alte teorii economice drept argumente „politice" – şi, prin urmare, mai puţin importante –, susţinând în acelaşi timp că propria lor teorie economică este cea corectă – sau chiar „singura" teorie economică.

Vrăjitoarea Albă şi Magia Ascunsă. Până la urmă, depolitizarea este imposibilă

Chiar dacă am accepta ideea că teoria economică adoptată de susţinătorii argumentului eşecului statului este cea „corectă", nu putem trasa o linie de demarcaţie clară între ştiinţele economice şi politică. Motivul este că înseşi limitele pieţei sunt determinate, în cele din urmă, de politică, şi nu de o teorie economică – de oricare fel.

Înainte să facem tranzacţii pe piaţă, avem nevoie de reguli (explicite şi implicite) privind cine poate tranzacţiona pe piaţă, ce anume şi cum. Toate aceste reguli sunt restrictive în anumite privinţe, deci nicio piaţă nu este cu adevărat „liberă"* Iar aceste reguli de bază nu pot fi determinate de logica economică. Nu există nicio listă „ştiinţifică" cu ce trebuie (şi nu trebuie) cumpărat şi vândut pe piaţă. Decizia este una politică.

Toate societăţile ar trebui să interzică anumite lucruri pe piaţă – fiinţele umane (sclavia), organele umane, munca prestată de copii, armele de foc, funcţiile publice, serviciile de sănătate, calificările pentru practicarea medicinei, sângele uman, diplomele de absolvire şi aşa mai departe. Nu există însă niciun motiv „economic" pentru care oricare dintre aceste lucruri nu ar trebui vândute şi cumpărate pe piaţă. Într-adevăr, toate acestea sunt şi au fost obiecte legale ale tranzacţiilor de pe piaţă în diferite locuri şi la momente diferite.

Pe de altă parte, anumite lucruri – anterior netranzacţionate – au devenit obiectul tranzacţiilor de pe piaţă. Înainte de introducerea legilor pentru protejarea brevetelor, drepturilor de autor şi mărcilor înregistrate în secolul al XVIII-lea şi al XIX-lea, „ideile" (proprietatea intelectuală) nu erau tranzacţionate pe piaţă. Astăzi, cumpărăm şi vindem drepturile de a polua („comercializarea emisiilor de dioxid de carbon") sau pariurile pe variabile economice noţionale (de exemplu, derivativele bazate pe indicele pieţei bursiere sau pe rata inflaţiei), dar aceste lucruri nici măcar nu existau în urmă cu o generaţie sau două.

Statul stabileşte de asemenea regulile de bază privind ceea ce pot şi ceea ce nu pot face actorii economici chiar în sfera pieţei. Publicitatea falsă, vânzările bazate pe informaţii înşelătoare, tranzacţiile bazate pe informaţii privilegiate** şi alte practici sunt

---

* Aceasta am vrut să spun când am declarat că „nu există piaţă liberă" în primul capitol din cartea mea *23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism*.

** Acestea se referă la comercializarea de acţiuni ale corporaţiilor listate la bursă de către indivizi care au acces exclusiv la informaţii interne despre aceste corporaţii.

interzise. Regulamentele privind salariile minime, sănătatea şi siguranţa la locul de muncă şi orele de muncă stabilesc limitări ale modului în care firmele îşi pot trata angajaţii. Standardele de poluare, cotele de dioxid de carbon şi controlul poluării fonice reglementează modul în care firmele îşi pot realiza producţia totală. Şi aşa mai departe.

Prin urmare, politica creează, modelează şi transformă pieţele înainte de începerea oricărei tranzacţii. Este ceva similar Magiei Ascunse din zorii timpului, cunoscută lui Aslan (Leul), dar nu şi Vrăjitoarei Albe din *Leul, vrăjitoarea şi dulapul*, romanul clasic pentru copii scris de C.S. Lewis.

Ce fac guvernele

Astăzi, guvernele produc o gamă uriaşă de bunuri şi servicii - apărare, lege şi ordine, infrastructură, educaţie, cercetare, sănătate, pensii, asigurări de şomaj, îngrijirea copiilor, a bătrânilor, sprijin financiar pentru săraci şi servicii culturale (de exemplu, întreţinerea muzeelor şi a monumentelor naţionale, subvenţii pentru industria naţională de cinematografie). Lista este fără sfârşit. Cele mai multe guverne deţin de asemenea companii de stat care produc bunuri şi servicii pe care firmele private le produc în alte ţări - electricitate, petrol, oţel, semiconductoare, operaţiuni bancare, servicii aeriene şi aşa mai departe.

Pentru a face toate aceste lucruri, statul angajează foarte mulţi oameni şi cheltuieşte mulţi bani pentru a cumpăra intrările, de la creioane la reactoare nucleare. Salariile angajaţilor statului şi intrările materiale sunt plătite din impozite şi alte surse de venit la bugetul statului. Impozitele includ impozitul pe venit personal, impozitul pe firme (impozitul pe venitul companiilor), impozitul pe proprietate, taxa pe valoare adăugată (sau taxa pe vânzări), impozite pe anumite bunuri (de exemplu, alcool, petrol) şi aşa mai departe. Alte surse de venit sunt dividendele de la companiile de stat, dobânda de la activele financiare pe care le deţine şi, în cazul ţărilor în curs de dezvoltare, transferurile făcute de ţările bogate (ajutor extern).

Statul transferă de asemenea foarte mulţi bani dintr-o parte a economiei în alta ; îi impozitează pe anumiţi oameni şi foloseşte banii pentru a-i subvenţiona pe alţii. Plăţile din sistemul social sunt cele mai importante transferuri mediate de stat. Însă ele includ şi subvenţiile pentru un anumit tip de activităţi de producţie (de exemplu, agricultură, industriile tinere, industriile în declin) şi investiţii (de pildă, activităţile de cercetare şi dezvoltare ale firmelor din sectorul privat, reabilitarea termică a locuinţelor).

În afară de producţia directă, cheltuieli şi transferuri, statul se foloseşte uneori de ponderea sa pentru a afecta gradul de activitate din economie. Acest lucru este cunoscut ca *politică fiscală*. Cheltuind pur şi simplu mai mult (sau mai puţin) sau impozitând mai mult (sau mai puţin), indiferent de conţinutul exact al cheltuielilor şi al impozitării, statul poate să stimuleze economia (sau să scadă din avântul ei). Folosindu-se de monopolul său asupra emisiunii monetare, statul trasează *politica monetară*, prin banca centrală, variind ratele dobânzii sau cantitatea de bani aflată în circulaţie şi afectând astfel nivelul activităţii economice.

CIFRE REALE

Dimensiunea guvernului, măsurată în funcţie de cheltuielile guvernamentale ca proporţie din PIB, a crescut mult în ultimii 150 de ani

Până în secolul al XIX-lea, guvernele erau relativ mici oriunde în lume, deoarece se ocupau de relativ puţine lucruri. În 1880, dintre statele pentru care avem date, cel mai mare guvern era cel al Franţei, ale cărui cheltuieli erau echivalentul a 15% din producţia naţională. În Marea Britanie şi SUA, cheltuielile guvernamentale se ridicau la 10% din PIB. Cifra în cazul Suediei era de doar 6%[4].

În ultimii 150 de ani, datorită cerinţelor economiei moderne, guvernele au crescut mult ca dimensiune. Chiar şi în ţările în curs de dezvoltare, care tind să aibă guverne mai mici decât ţările bogate, cheltuielile statului sunt, de regulă, de 15-25% din PIB* Cifra este de 30-55% pentru ţările bogate, cu o medie în jur de 45% (media OCDE pentru 2009). La capătul inferior al distribuţiei (30-40%) se află, în ordine crescătoare, Coreea, Elveţia, Australia şi Japonia. La celălalt capăt (peste 55%) se află, în ordine descrescătoare, Danemarca, Finlanda, Franţa, Suedia şi Belgia. La mijloc se află SUA şi Noua Zeelandă (peste 40%), Germania şi Norvegia (aproximativ 45%) şi Olanda şi Marea Britanie (aproximativ 50%)[5].

O mare parte a cheltuielilor guvernamentale sunt transferuri, şi nu propriul consum sau investiţiile

Astăzi, trebuie să remarcăm faptul că o mare parte a cheltuielilor guvernamentale nu sunt consumate sau investite de guvernul însuşi. Acestea presupun transferul banilor dintr-o parte a economiei în alta, în special sub forma unor programe de protecţie socială, precum ajutorul financiar pentru săraci şi asigurările împotriva şomajului. Prin urmare, când calculaţi PIB-ul, trebuie să scădeţi elementele de transfer.

Transferurile sunt egale cu 10-25% din PIB în ţările bogate. Prin urmare, un guvern ale cărui cheltuieli totale sunt echivalentul a 55% din PIB poate justifica doar 30% din PIB, dacă transferurile de plăţi pe care le face sunt egale cu 25% din PIB.

Transferul sub forma cheltuielilor sociale este mult mai mic în ţările în curs de dezvoltare, astfel încât diferenţa dintre cheltuielile statului ca procent din PIB şi procentul din PIB produs de stat este mult mai mică în aceste ţări. Conform datelor Băncii Mondiale, cheltuielile sociale variază între aproape zero (de exemplu, Paraguay, Filipine) şi 4-5% din PIB (de exemplu, Mauritius, Etiopia) în cea mai mare parte a ţărilor în curs de dezvoltare.

În ciuda faptului că fac guvernul să pară mai mare decât este în termenii PIB-ului, cei mai mulţi oameni folosesc datele referitoare la cheltuieli (în locul datelor despre valoarea adăugată) ca indicator al importanţei guvernului în economia unei ţări. Motivul poate fi acela că a defini ceva ca un transfer *nu* implică, automat, că acesta nu are niciun efect. Se ştie că, în mod pozitiv sau negativ, programele sociale afectează comportamentul şi atitudinile oamenilor în termenii economiilor, pensiei şi muncii. Ele îi pot chiar încuraja

* Excepţiile includ Myanmar (10%) la extrema inferioară şi Mongolia şi Burundi la extrema superioară (peste 40%).

pe oameni să îşi asume un risc mai mare în termenii alegerii carierei, activităţii antreprenoriale şi dorinţei de a schimba locul de muncă, oferindu-le o „plasă de siguranţă" - un slogan celebru al Partidului Social Democrat suedez este „Să îi încurajăm pe oameni să îndrăznească".

Cifrele nu pot să surprindă întreaga influenţă a guvernului

În nicio sferă a vieţii umane cifrele nu pot surprinde complet realitatea. Există întotdeauna aspecte greu de cuantificat şi, mai mult, toate cifrele sunt calculate pe baza unor teorii particulare, care se concentrează prin definiţie asupra unor aspecte ale realităţii, ignorându-le pe altele, inclusiv unele cuantificabile (amintiţi-vă de excluderea muncii casnice din calcularea PIB-ului).

Dar această problemă este mai gravă când vine vorba despre guvern, din cauză că acest actor are puterea unică de a stabili regulile care îi constrâng şi îi obligă pe alţii. Indiferent de dimensiunea bugetului său şi de numărul companiilor pe care le deţine, poate să exercite o influenţă puternică asupra restului economiei dacă impune multe reguli şi controlează pârghiile pentru implementarea lor.

Acest fenomen nu este o enigmă teoretică esoterică. Până în anii 1980, mulţi credeau că economiile-„miracol" din Asia de Est, precum Japonia, Taiwan sau Coreea, sunt idealuri ale politicilor pieţei libere, pe motivul că au guverne de mici dimensiuni (măsurate după buget). Totuşi, deşi erau de mici dimensiuni, aceste guverne nu urmau o abordare de tip *laissez-faire*. Pe durata anilor „miraculoşi", ele au exercitat o influenţă uriaşă asupra evoluţiei economiilor lor prin planificare economică, reglementare şi alte măsuri directoare. Analizând doar valorile bugetare, oamenii au înţeles complet greşit adevărata natură şi semnificaţie a guvernului în aceste ţări.

Concluzii. Ştiinţele economice sunt un argument politic

În cursa pentru alegerile prezidenţiale din 2000 din SUA a existat un sondaj de opinie, relatat în *Financial Times*, care îi întreba pe oameni nu doar pe care candidat îl sprijineau, ci şi de ce nu îl sprijineau pe celălalt. Motivul cel mai des citat pentru nesprijinirea „celuilalt", atât din partea susţinătorilor lui Bush, cât şi a susţinătorilor lui Gore, a fost că era „prea politic"

Sugerau oare aceşti americani că doreau să aleagă pentru cea mai importantă funcţie politică din lume pe cineva care nu se pricepe la politică? Bineînţeles că nu. Ei făceau aceste afirmaţii din cauză că „politica" devenise un cuvânt urât şi, prin urmare, a-l numi „politic" pe un politician devenise un mod puternic de a-l discredita.

De fapt, americanii nu sunt singurii care fac acest lucru. Există unele democraţii tinere în care politica stârneşte sentimente atât de intense, încât alegerile sunt însoţite de revolte şi decese. Dar, în multe alte ţări, auzim în continuare despre cea mai scăzută prezenţă la vot din toate timpurile. Partidele politice pierd membri în toată lumea. De la Imran Khan, jucătorul de cricket din Pakistan, până la Beppe Grillo, actorul de comedie italian, mulţi politicieni au ajuns în primele rânduri tocmai pentru că nu sunt - nu am cum să spun altfel - politicieni.

Neîncrederea tot mai mare în politică este, în parte, chiar opera politicienilor. În toată lumea s-au autodiscreditat cu succes, Silvio Berlusconi din Italia fiind un adevărat maestru

în acest sens. Cu toate acestea, politica este promovată de teoria economică a pieţei libere. Economiştii adepţi ai pieţei libere, mai exact, cei care susţin argumentul eşecului guvernului, au convins restul lumii, inclusiv pe mulţi politicieni şi birocraţi, că nu putem avea încredere că cei care conduc guvernul vor acţiona în interesul public. Prin urmare – ne spun ei –, cu cât un guvern face mai puţine lucruri, cu atât mai bine. Chiar şi în domeniile în care statul este un „rău necesar", el ar trebui limitat prin reguli rigide, cu care politicienii să nu se poată juca. Neîncrederea în politică a contribuit, la rândul ei, la popularizarea economiei pieţei libere, cu propunerile sale de a reduce la minimum influenţa politicii asupra economiei.

Însă acest punct de vedere se bazează pe teorii foarte problematice, aşa cum am explicat în acest capitol, şi nici nu este sprijinit de dovezi. După cum am arătat pe tot parcursul cărţii, practic toate poveştile de succes economic au fost facilitate, iar uneori orchestrate, de un stat activ.

Exemplele intervenţiilor de succes ale statului nu demonstrează, bineînţeles, că un guvern mai activ este întotdeauna mai bun. Guvernele din viaţa reală poate că nu sunt neapărat Leviatanul din discursul libertarian, dar ele nu sunt nici reîncarnarea modernă a regelui-filozof al lui Platon. Există multe guverne care au făcut rău economiei, provocând uneori chiar dezastre. Dar statul rămâne încă cea mai puternică tehnologie organizaţională inventată de oameni vreodată şi, astfel, marile transformări economice (şi sociale) sunt foarte dificil de atins în lipsa lui.

Lecturi suplimentare

K. Basu, *A Prelude to Political Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2000).

J. Buchanan, *Limits of Liberty Between Anarchy and Leviathan* (Chicago: University of Chicago Press, 1975).

H.-J. Chang şi R. Rowthorn (ed.), *The Role of the State in Economic Change* (Oxford: Clarendon Press, 1995).

P. Evans, *Embedded Autonomy States and Industrial Transformation* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995).

J. Harriss, *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital* (Londra: Anthem, 2002).

C. Hay, *Why We Hate Politics* (Cambridge: Polity, 2007).

F. von Hayek, *The Road to Serfdom* (Londra: G. Routledge and Sons, 1944).

P. Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths* (Londra: Anthem Press, 2013).

Capitolul 12

„De toate din abundență"

Dimensiunea internațională

Comerțul internațional

„Imperiul celest are de toate din abundenţă"

În 1792, George al III-lea al Marii Britanii l-a trimis pe contele Macartney în China ca emisarul său special. Macartney urma să-l convingă pe împăratul chinez Qianlong să accepte ca Marea Britanie să practice liberul schimb pe tot teritoriul Chinei, nu doar în Guangdong (Guangzhou), singurul port deschis străinilor la acea dată. Pe atunci, Marea Britanie avea un deficit comercial mare cu China (nimic nou), în mare parte din cauza noii preferinţe pentru ceai. Britanicii credeau că ar putea reduce deficitul dacă s-ar implica într-un schimb mai liber.

Misiunea a fost un eşec. Qianlong l-a trimis înapoi pe Macartney cu o scrisoare către George, spunându-i că Imperiul celest nu considera necesare mai multe legături comerciale cu Marea Britanie. El i-a amintit regelui britanic că China le permisese naţiunilor europene să facă negoţ în Guangdong doar ca „o favoare", întrucât „ceaiul, mătasea şi porţelanul pe care Imperiul celest le produce sunt necesităţi absolute pentru naţiunile europene" Qianlong a declarat că „Imperiul nostru celest are de toate din abundenţă şi nu duce lipsă de niciun produs în interiorul graniţelor sale. Nu era deci nevoie să importăm produse ale barbarilor străini în schimbul produselor noastre"[1].

Deoarece nu i s-a permis nici măcar *să încerce* să îi convingă pe clienţii chinezi să cumpere mai multe dintre bunurile sale manufacturate, Marea Britanie şi-a intensificat exporturile de opiu din India. Dependenţa de opiu tot mai mare care a urmat a alarmat guvernul chinez, determinându-l să interzică negoţul cu opiu în 1799. Interdicţia nu a funcţionat, astfel că, în 1838, împăratul Daoguang, nepotul lui Qianlong, a desemnat un nou „ţar al drogului", Lin Zexu, să declanşeze o campanie înverşunată împotriva contrabandei cu opiu. Ca reacţie, britanicii au pornit Războaiele Opiului din 1840, în care China a fost zdrobită. Marea Britanie, victorioasă, a obligat China să accepte liberul schimb, inclusiv pentru opiu, prin tratatul de la Nanjing din 1842. A urmat un secol de invazii străine, război civil şi umilinţă naţională.

David Ricardo îl atacă pe împăratul chinez – şi pe Adam Smith. Avantajele comparative versus *avantajele absolute*

Dată fiind adoptarea umilitoare în cele din urmă a liberului schimb de către China, oamenii au râs pe seama perspectivei lui Qianlong asupra comerţului internaţional ; acest despot

înapoiat pur şi simplu nu înţelegea beneficiile comerţului internaţional. Cu toate acestea, perspectiva lui Qianlong asupra comerţului internaţional era, de fapt, aceeaşi cu cea dominantă în rândul economiştilor europeni de la acea dată, inclusiv a lui Adam Smith. Perspectiva sa asupra comerţului este cunoscută drept teoria *avantajului absolut*; ideea că o ţară nu are nevoie să facă comerţ cu o altă ţară dacă poate produce totul mai ieftin decât potenţialul său partener comercial. Într-adevăr – ne spune bunul-simţ –, de ce ar face-o?

Dar trebuie să o facă, potrivit teoriei avantajului comparativ formulate de David Ricardo (vezi capitolul 4). Din această perspectivă, o ţară poate profita de pe urma comerţului internaţional cu o altă ţară, chiar dacă poate produce *totul* mai ieftin decât cealaltă, aşa cum o putea face China, în comparaţie cu Marea Britanie, la sfârşitul secolului al XVIII-lea – cel puţin din punctul de vedere al lui Qianlong. Ea nu trebuie decât să se specializeze în ceva în care superioritatea sa este *cea mai mare*. În mod similar, chiar şi o ţară care produce orice la o calitate foarte proastă poate beneficia de pe urma comerţului dacă se specializează în lucrurile pe care le produce *cel mai puţin* prost. Comerţul internaţional are beneficii pentru fiecare ţară implicată.

Logica teoriei avantajului comparativ este infailibilă – dacă ţinem seama de premisele sale

De când a formulat-o Ricardo la începutul secolului al XIX-lea, teoria avantajului comparativ a oferit un argument puternic în favoarea liberului schimb şi a *liberalizării comerţului*, adică reducerea restricţiilor statului asupra comerţului.

Logica este infailibilă, în măsura în care îi acceptăm premisele fundamentale. Odată ce ne îndoim de aceste premise, valabilitatea sa devine mult mai limitată. Să explic acest lucru axându-mă pe două premise-cheie ale versiunii Heckscher-Ohlin-Samuelson a teoriei avantajului comparativ (de aici înainte, HOS), pe care am întâlnit-o prima dată în capitolul 4, aflată la baza argumentului modern în favoarea liberului schimb[2].

HOS respinge structural cea mai importantă formă a protecţionismului benefic, presupunând că toate ţările sunt la fel de capabile

Cea mai importantă premisă a teoriei HOS este afirmaţia că toate ţările au capacităţi de producţie egale – cu alte cuvinte, pot folosi orice tehnologie vor[3]. Conform acestei premise, singurul motiv pentru care o ţară s-ar putea specializa în producţia unui anumit bun, şi nu a altuia, este că se întâmplă ca acesta să fie fabricat cu ajutorul unei tehnologii care foloseşte dotarea sa relativă cu factori de producţie – adică forţa de muncă şi capitalul implicat în producţia sa. Nu există posibilitatea ca tehnologia să fie prea dificilă pentru ţară (amintiţi-vă de exemplul BMW şi Guatemala din capitolul 4).

Această premisă cu totul nerealistă elimină a priori cea mai importantă formă de protecţionism benefic – protecţia industriei tinere, al cărei rol-cheie în dezvoltarea istorică a ţărilor bogate de astăzi a fost discutat în detaliu pe parcursul cărţii.

HOS este mult prea optimistă în privinţa liberalizării comerţului deoarece presupune că munca şi capitalul pot fi remodelate fără costuri în vederea utilizării în orice sector

În HOS, liberul schimb nu este doar benefic ţării, ci şi adoptarea lui în ţările care nu l-au practicat nu produce victime. Când se reduc taxele vamale la oţel, de pildă,

consumatorii de oţel (de exemplu, producătorii de automobile care folosesc tabla de oţel şi consumatorii finali ai maşinilor) vor beneficia imediat deoarece pot să importe oţel mai ieftin. Acest lucru va dăuna pe termen scurt producătorilor (capitalişti şi muncitori) din industria siderurgică internă, întrucât companiile pierd bani din cauza importurilor mai ieftine şi muncitorii îşi pierd locurile de muncă. Dar, în scurt timp, chiar şi ei sunt în avantaj deoarece activităţile mai înrudite cu avantajul comparativ al ţării – de exemplu, producţia de microcipuri sau investiţiile bancare – vor fi relativ mai profitabile şi, astfel, vor creşte. Industriile care cresc ar absorbi capitalul şi forţa de muncă angajată înainte în industria siderurgică şi, datorită productivităţilor lor mai mari, le vor asigura profituri şi salarii mai mari. Toată lumea câştigă în cele din urmă.

Dar, de fapt, cei mai mulţi capitalişti şi muncitori din industria care a pierdut protecţia sunt afectaţi. Factorii de producţie – capitalul şi forţa de muncă – au adesea calităţi fizice fixe; există puţine maşini „de uz general" sau muncitori cu „abilităţi generale" care pot fi angajaţi în orice industrie. Furnalele dintr-o uzină siderurgică falimentară nu pot fi transformate într-o maşină care produce microcipuri, aşa încât e posibil să trebuiască să fie vândute ca fier vechi. Când vorbim despre muncitori, câţi oţelari cunoaşteţi care muncesc în industria producătoare de semiconductoare sau, încă şi mai puţin probabil, în investiţii bancare? (Să ne amintim exemplele *Roger and Me* şi *Gol puşcă* din capitolul 9.)

HOS poate pune liberalizarea comerţului într-o lumină pozitivă pentru că pleacă de la premisa conform căreia capitalul şi forţa de muncă sunt identice („omogene" este termenul tehnic) şi, astfel, pot fi imediat redistribuite în orice activitate (din punct de vedere tehnic, acest lucru este cunoscut ca *mobilitatea perfectă a factorilor de producţie*)[4].

Nici măcar folosirea principiului compensării nu poate ascunde faptul că mulţi oameni sunt afectaţi negativ de liberalizarea comerţului

Chiar atunci când recunosc faptul că liberalizarea comerţului poate crea victime, economiştii pieţei libere o justifică invocând „principiul compensării" (vezi capitolul 4). Ei susţin că, deoarece liberalizarea comerţului are beneficii pentru întreaga ţară, perdanţii de pe urma procesului pot fi compensaţi pe deplin, iar câştigătorilor încă le rămâne un venit suplimentar.

Aşa cum am menţionat anterior, acest argument este problematic din cauză că, de obicei, compensarea nu se face. În ţările bogate există o compensare – dar numai parţială – prin statul bunăstării, care acordă asigurarea în caz de şomaj şi accesul la serviciile sociale de bază, precum educaţia şi (cu excepţia SUA) serviciile de sănătate. Dar, în majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare, statul bunăstării este foarte slab, iar acoperirea sa lasă de dorit, compensarea fiind astfel minimă, dacă există.

Dacă nu se fac compensări, invocarea principiului compensării pentru a justifica o politică din cauza căreia unii au de suferit, precum liberalizarea comerţului, este echivalentă cu a le cere unor oameni să se sacrifice pentru „binele comun" – ceea ce le cerea guvernul cetăţenilor din ţările socialiste, fapt criticat dur de economiştii pieţei libere.

Comerţul internaţional este esenţial, mai ales pentru ţările în curs de dezvoltare, ceea ce nu înseamnă că liberul schimb este cel mai bun

Când îi aud pe criticii liberului schimb, susţinătorii acestuia tind să îi acuze pe critici că sunt „anti-comerţ" Dar critica liberului schimb *nu* presupune opoziţia împotriva comerţului.

În afară de beneficiile specializării preaslăvite de teoria avantajului comparativ, comerțul internațional poate aduce multe beneficii. Oferind o piață mai mare, le permite producătorilor să producă mai ieftin, deoarece, de obicei, producerea unei cantități mai mari scade costurile (fenomen cunoscut sub numele de *economie de scară*). Acest aspect este mai cu seamă important pentru economiile mai mici, deoarece ele vor trebui să producă totul scump, dacă nu pot vinde și dacă nu pot avea o piață mai mare. Mărind concurența, comerțul internațional îi poate forța pe producători să devină mai eficienți – în măsura în care aceștia nu sunt firme din țările în curs de dezvoltare care ar fi eliminate de pe piață de firmele străine mult superioare. Ar putea produce de asemenea inovație prin expunerea producătorilor la idei noi (de exemplu, noi tehnologii, designuri noi și noi practici manageriale).

Comerțul internațional este important mai ales pentru țările în curs de dezvoltare. Pentru a-și mări capacitățile de producție și, astfel, pentru a-și dezvolta economiile, ele trebuie să achiziționeze tehnologii mai bune. Teoretic, ele ar putea inventa astfel de tehnologii, dar câte tehnologii noi pot inventa singure economiile relativ înapoiate? Poate una singură, cum este cazul *vinalon*-ului din Coreea de Nord, pe care l-am menționat în capitolul 7. Poate niciuna. Prin urmare, pentru aceste țări ar fi irațional să nu profite de pe urma tuturor tehnologiilor existente pe piață pe care le pot importa, sub forma mașinilor sau a *licențelor tehnologice* (cumpărarea licenței de a folosi tehnologia brevetată de altcineva), sau a consultanței tehnice. Dar dacă o țară în curs de dezvoltare dorește să importe tehnologii, ea trebuie să exporte și să acumuleze „valute forte" (valute acceptate la nivel mondial, precum dolarul american sau euro), întrucât nimeni nu le va accepta monedele naționale pentru plăți. Comerțul internațional este deci esențial pentru dezvoltarea economică.

Argumentele în favoarea comerțului internațional sunt indiscutabile. Totuși, liberul schimb *nu* este neapărat cea mai bună formă de comerț, mai ales (dar nu numai) pentru țările în curs de dezvoltare. Când se angajează în liberul schimb, șansele de dezvoltare a capacităților de producție ale țărilor în curs de dezvoltare scad, așa cum am subliniat în capitolele anterioare. Afirmația conform căreia comerțul internațional este esențial nu trebuie combinată cu argumentul potrivit căruia liberul schimb este cel mai bun mijloc de a face comerț internațional.

CIFRE REALE

Cât de important este comerțul internațional pentru țări diferite și cât de mult i-a crescut importanța recent

La începutul anilor 1960, comerțul internațional, definit ca media exporturilor și importurilor de bunuri și servicii, era echivalentul a aproximativ 12% din PIB-ul mondial (media pentru 1960-1964). Întrucât comerțul internațional a crescut mult mai repede decât PIB-ul mondial, valoarea este de 29% (media pentru 2007-2011)[5]

Deși cota comerțului din PIB-ul unei țări a crescut în aproape toate țările în ultima jumătate de secol, există unele diferențe internaționale considerabile între procente.

Dacă ați urmărit mass-media americane în ultimele trei decenii, ați putea avea impresia că Statele Unite suferă în mod deosebit din cauza impactului negativ al comerțului internațional – mai întâi cu Japonia și acum cu China. Dar importurile nu au reprezentat decât 17% din PIB-ul Statelor Unite (media din 2007-2011), în timp ce exporturile au

reprezentat 13%. Făcând o medie între cota exporturilor din PIB şi cota importurilor din PIB, obţinem un *procent al dependenţei de comerţ* de 15%. Acesta se situează cu mult sub media mondială de 29%, citată mai sus. Într-adevăr, SUA se numără printre ţările cel mai puţin dependente de comerţ.

Singura economie majoră în afara Statelor Unite cu un procent al dependenţei de comerţ mai mic este Brazilia (12%). Este interesant că Japonia, care în percepţia populară este chintesenţa economiei stimulate de comerţ, depinde de comerţ în aceeaşi măsură ca SUA (15%). Alte aspecte (precum politicile economice) fiind identice, economiile mai mari tind să depindă mai puţin de comerţ pentru că îşi pot permite o structură mai diversificată a producţiei datorită dimensiunii lor, ceea ce le permite să realizeze economii de scară în mai multe industrii.

La cealaltă extremă se situează economiile mici orientate spre comerţ, precum Hong Kong (206%) şi Singapore (198%). Astfel de economii nu doar fac mai mult comerţ pentru propriile nevoi din cauză că sunt de mici dimensiuni, ci şi se specializează în comerţul internaţional în sine, importând astfel anumite bunuri numai pentru a le vinde altora - fenomen cunoscut ca „reexporturi"

Numeroase ţări depind mult mai mult de comerţ decât „media mondială", în timp ce doar câteva depind foarte puţin de comerţ

Comerţul internaţional fiind echivalentul a 29% din PIB-ul mondial, am putea spune că ţările cu un procent al dependenţei de comerţ apropiat de acesta înregistrează o dependenţă „medie" Printre aceste ţări se numără unele dintre cele dezvoltate mai mari, precum Franţa şi Italia, şi unele în curs de dezvoltare foarte mari, precum India, Indonezia şi China.

În multe ţări, procentul dependenţei de comerţ este cu mult deasupra mediei (de pildă, peste 60%). Acest grup include unele ţări bogate mici (de exemplu, Olanda şi Belgia), unele ţări exportatoare de petrol (de pildă, Angola şi Arabia Saudită) şi ţările în curs de dezvoltare care au încurajat prin politici exporturile de bunuri manufacturate (de exemplu, Malaysia şi Thailanda).

Structura schimbătoare a comerţului internaţional. Ascensiunea (exagerată) a comerţului cu servicii şi cea a comerţului cu bunuri manufacturate, mai ales cel din ţările în curs de dezvoltare

În ultima jumătate de secol au existat o serie de transformări structurale semnificative în comerţul internaţional.

Prima dintre ele este creşterea importanţei comerţului cu servicii. Influenţaţi de isteria recentă din mass-media legată de noile forme de comerţ cu servicii - servicii administrative ale companiilor aeriene, software, servicii de interpretare a rezultatelor RMN-urilor şi multe altele -, majoritatea oamenilor au ajuns să aibă impresia că, recent, comerţul cu servicii a înflorit. Totuşi, realitatea este foarte departe de această imagine. Comerţul cu servicii ca procent din comerţul mondial a crescut, într-adevăr, de la 17% la începutul anilor 1980 (1980-1982) la aproximativ 20% la începutul anilor 1990. Totuşi, de atunci, procentul fluctuează în jurul acestui nivel[6].

O altă tendință, mai importantă, este creșterea importanței comerțului cu bunuri manufacturate. Conform unui raport neoficial al ONU, procentul manufacturilor din comerțul mondial cu mărfuri era de 40-45% în prima jumătate a secolului XX[7]. Conform datelor oficiale ale ONU (baza de date ComTrade), procentul a ajuns la 57-60% în anii 1960, apoi la 61-64% în anii 1970[8]. Datele de la OMC, începând din 1980, ne arată o continuare a acestei tendințe, deși cifrele exacte diferă de datele ONU. La începutul anilor 1980 (media din 1980-1982), bunurile manufacturate constituiau 57% din comerțul mondial cu mărfuri. Procentul a crescut apoi și a atins apogeul de 78% la sfârșitul anilor 1990 (media din 1998-2000). De atunci a scăzut și se situează în prezent la 62% (media din 2009-2011)[9]

Această evoluție demonstrează că creșterea importanței comerțului cu bunuri manufacturate a fost mult mai semnificativă – sau chiar mai impresionantă – decât cea a comerțului cu servicii. Aceasta este încă o dovadă a faptului că nu trăim (încă) într-o economie postindustrială a cunoașterii (vezi capitolul 7).

A treia transformare structurală notabilă în comerțul internațional este faptul că procentul din comerțul internațional cu bunuri manufacturate al țărilor în curs de dezvoltare au crescut de la aproximativ 9% la mijlocul anilor 1980 la cca 28% astăzi[10]. Creșterea a fost determinată în mare măsură de dezvoltarea rapidă a industriilor de bunuri manufacturate orientate spre export din China. În 1980, China reprezenta doar 0,8% din exportul mondial cu bunuri manufacturate, dar, până în 2012, acest procent ajunsese la 16,8%.

Balanța de plăți

Balanța de plăți a unei țări este o situație care arată valoarea datoriilor sau creditelor din diferite domenii ale tranzacțiilor sale economice cu restul lumii. Ca orice situație financiară, este plictisitoare. Dar este important să știți ce articole cuprinde, ce înseamnă ele și cum arată cifrele în realitate, dacă doriți să înțelegeți poziția internațională a economiei unei țări, așa încât vă rog să aveți răbdare să mai citiți câteva pagini.

Balanța comercială

Comerțul nu implică doar circulația bunurilor și a serviciilor, ci și fluxurile de bani care le însoțesc. Când o țară importă mai multe bunuri și servicii decât exportă, se spune că are un deficit comercial sau o balanță comercială negativă. Când exportă mai mult decât importă, se spune că are un surplus comercial sau o balanță comercială pozitivă.

Contul curent și soldul contului financiar/de capital

Cum se descurcă țările cu deficit comercial? Nu trebuie să găsească bani pentru a plăti facturile la importuri care sunt mai mari decât veniturile lor din export? Ba da. Pot face acest lucru în două moduri.

Unul constă în a câștiga bani în alte feluri decât prin comerț internațional (acest lucru se numește „venit" în limbajul tehnic al statisticilor balanței de plăți) sau să primească bani de la altcineva („transferuri curente").

Venitul include compensarea angajaților și venitul din investiții. „Compensarea angajaților" se referă în acest context la câștigurile oamenilor care muncesc pentru entități străine în timp ce locuiesc în țara lor, precum muncitorii mexicani care fac naveta pentru a munci

în SUA. „Venitul din investiţii" provine din investiţiile financiare în străinătate, precum dividendele din acţiunile companiilor străine deţinute de rezidenţii unei ţări.

Transferurile curente includ *banii expediaţi de muncitori*, adică banii trimişi de muncitorii care locuiesc în străinătate (mai multe despre acest subiect în paginile următoare) şi *ajutorul extern*, cu alte cuvinte, sumele alocate de guvernele străine.

Balanţele comerciale, ale venitului şi transferurilor curente alcătuiesc *balanţa de cont curent*. Puteţi vedea în tabelul de mai jos cum se acumulează.

BALANŢA DE PLĂŢI
(CÂTEVA COMPONENTE IMPORTANTE)

CONTUL CURENT
Comerţ
- Bunuri
- Servicii

Venit
- Compensarea angajaţilor
- Venitul din investiţii

Transferurile curente
- Banii expediaţi de muncitori
- Ajutorul extern

CONTUL DE CAPITAL ŞI FINANCIAR
Contul de capital
- Transferurile de capital
- Achiziţia/înstrăinarea activelor nonfinanciare

Contul financiar
- Investiţii de portofoliu
  - Capitalul propriu
  - Creanţe (inclusiv obligaţiunile şi derivativele)
- Investiţiile directe (străine)
- Alte investiţii (inclusiv creditele comerciale şi împrumuturile de la bănci)
- Active de rezervă

Chiar după adunarea comerţului, venitului şi transferurilor curente, este posibil ca o ţară să aibă în continuare un deficit de cont curent. În acest caz, trebuie fie să împrumute bani (adică să acumuleze datorii), fie să vândă activele pe care le are. Activităţile de pe acest front sunt surprinse în „contul de capital şi financiar" (CCF), cunoscut mai adesea sub denumirea mai simplă de *cont de capital*. CCF este - ce surpriză! - format din două componente principale: contul de capital şi contul financiar.

Contul de capital este împărţit în „transferuri de capital" (în principal, scutirea de datorii din partea ţărilor străine sau, invers, ţara dumneavoastră scuteşte de datorii alte ţări) şi „achiziţionarea/înstrăinarea de active nonfinanciare", precum vânzarea şi cumpărarea unor brevete.

Contul financiar este format în principal din investiţiile de portofoliu, investiţiile directe (străine), alte investiţii şi activele de rezervă. *Investiţiile de portofoliu* se referă la achiziţia de active financiare, precum portofoliul de capital (acţiuni la companii) şi creanţe (inclusiv obligaţiuni şi derivative). *Investiţiile străine directe* (ISD) implică achiziţionarea de către o entitate străină a unui procent semnificativ (10% este convenţia)

de acţiuni dintr-o companie, în ideea implicării în managementul acesteia[11]. „Alte investiţii" includ creditele comerciale (companii care le împrumută bani cumpărătorilor, permiţându-le să plătească mai târziu achiziţia) şi împrumuturile (în special cele bancare). „Activele de rezervă" includ valutele şi aurul deţinute de banca centrală a unei ţări. Ele sunt numite adesea *rezerve valutare*.

Teoretic, soldul contului curent al unei ţări şi soldul contului de capital şi financiar ar trebui să fie egale cu zero, dar în practică există întotdeauna „erori şi omisiuni" care fac ca suma să fie diferită de zero.

Componente diferite pot influenţa dinamica balanţei de plăţi în situaţii diferite

Schimbările în contul comercial determină, adesea, restul balanţei de plăţi. Un deficit comercial care creşte rapid, să spunem din cauza unei recolte compromise sau a liberalizării bruşte şi la scară largă a comerţului, poate face o ţară să acumuleze datorii externe şi să îşi vândă activele. Crearea unui surplus comercial mare din cauza unei creşteri bruşte a cererii pentru principalele sale exporturi de minereuri, de pildă, poate permite unei ţări să cumpere active din străinătate, creând astfel un deficit al contului de capital. Dar există şi situaţii în care componentele noncomerciale determină schimbări ale altor componente ale balanţei de plăţi.

Uneori, creşterea transferurilor curente poate influenţa dinamica balanţei de plăţi. Sumele de bani expediate de muncitorii din străinătate pot creşte brusc datorită faptului că, de exemplu, o ţară a intrat în UE şi mulţi muncitori au plecat în Germania să muncească. Sau o ţară poate înregistra o creştere bruscă a ajutorului străin deoarece, dintr-odată, a devenit importantă, de pildă, în Războiul împotriva Terorii – gândiţi-vă la Pakistan sau Djibouti. Creşterea rezultată a disponibilităţii valutare va permite ţării să importe mai multe bunuri şi servicii, ceea ce va duce la deteriorarea balanţei sale comerciale (adică surplusul comercial se va micşora sau deficitul comercial va creşte), deşi soldul contului curent poate fi afectat pozitiv.

În unele situaţii, contul de capital poate fi cel care influenţează dinamica. Investiţiile de portofoliu dintr-o ţară ar putea să crească brusc deoarece ţara a devenit peste noapte o destinaţie „tentantă" pentru investiţii datorită, de pildă, alegerii recente a unui preşedinte orientat spre companii, care promite multe reforme. Sau ISD pot creşte semnificativ deoarece, de exemplu, s-a descoperit un important zăcământ de petrol. Dar, în astfel de situaţii, cererea pentru moneda ţării creşte, deoarece oamenii vor avea nevoie de ea pentru a cumpăra activele ţării. Acest lucru va duce la creşterea valorii monedei ţării respective, făcându-i exporturile noncompetitive şi, astfel, crescându-i deficitul comercial. În acest caz, schimbările din contul de capital au determinat schimbarea din contul comercial.

CIFRE REALE

Deficitele comerciale şi surplusurile din unele ţări sunt echivalentul a aproximativ jumătate din PIB

În majoritatea ţărilor bogate şi a ţărilor cu venit mediu, balanţele comerciale vor fi probabil echivalente cu câteva procente din PIB, fie pozitive, fie negative. De exemplu, în 2010,

surplusurile comerciale ca procent din PIB erau de 1,2% în Japonia, 2,6% în Coreea, 3,9% în China, 5,6% în Germania şi 6,5% în Ungaria. Deficitele comerciale ca procent din PIB erau de 1% în Brazilia, 2,1% în Marea Britanie, 3,5% în SUA, 4% în Ecuador şi 4,4% în India.

Dar destul de multe ţări au balanţe comerciale foarte mari ca procent din PIB-urile lor. În 2010, Brunei avea un surplus comercial echivalent cu 49% din PIB, în timp ce Kuwait înregistra 34% şi Luxemburg 32%. Unele ţări sărace, cu foarte puţine resurse naturale de exportat, au deficite comerciale foarte mari – în 2010, Lesotho avea un deficit comercial echivalent cu 67% din PIB. Deficitul comercial ca proporţie din PIB era de asemenea foarte mare (peste 40% din PIB) în ţări precum Liberia, Haiti şi Kosovo[12].

Deficitele (surplusurile) de cont curent sunt de obicei mai mici (mai mari) decât deficitele (surplusurile) comerciale

Deficitul (surplusul) de cont curent al unei ţări este de obicei mai mic (mai mare) decât deficitul (surplusul) său comercial, deoarece alte componente ale contului curent probabil îl vor reduce (mări).

Pentru ţările bogate, veniturile din investiţii sunt, de regulă, componentele care reduc deficitele (sau umflă surplusurile) create de componenta comercială a contului curent. În 2010, deficitul comercial era de 3,5% din PIB pentru SUA, dar deficitul său de cont curent era de 3,1%. În Franţa, aceste valori erau de 2,3% şi, respectiv, 1,6%. Surplusul comercial german din acelaşi an era de 5,6% din PIB, dar surplusul contului curent era de 6,3%.

Pentru ţările în curs de dezvoltare, principalele componente care reduc diferenţa dintre deficitul comercial şi deficitul de cont curent sunt ajutoarele străine şi, tot mai important, banii expediaţi de muncitorii din străinătate, care ajung astăzi la o valoare de trei ori mai mare decât ajutorul extern. În 2010, Haiti avea un deficit comercial de 50% din PIB, dar deficitul său de cont curent era de doar 3% din PIB. Acest lucru a fost posibil deoarece a existat o sumă mare de transferuri curente, precum ajutorul străin (echivalentul a 27% din PIB) şi bani expediaţi din afară (echivalentul a 20% din PIB).

Creşterile bruşte ale intrărilor şi ieşirilor de capital pot crea probleme grave

Creşterile bruşte ale intrărilor de capital pot duce la creşterea semnificativă a deficitelor contului curent, mai ales în cazul componentei sale comerciale, aşa cum am menţionat mai sus. Atât timp cât capitalul continuă să curgă, deficitele de cont curent echivalente cu, de pildă, câteva procente din PIB, sau chiar mai mari, nu ar fi o problemă.

Pot să apară probleme când intrările de capital scad drastic brusc sau chiar devin negative; străinii ar putea, de exemplu, să vândă activele pe care le deţin şi să scoată sumele astfel obţinute din ţară. Această transformare bruscă poate arunca ţări în crize financiare, deoarece actorii lor economici descoperă dintr-odată că activele lor valorează mult mai puţin decât obligaţiile lor.

În cazul ţărilor în curs de dezvoltare, ale căror monede naţionale nu sunt acceptate pe piaţa mondială, o astfel de situaţie va duce de asemenea la o criză valutară, din cauză că acestea nu au mijloace suficiente pentru a-şi plăti importurile. Scăderea rezervelor

valutare duce la *devalorizarea* monedei naţionale, care agravează şi mai mult criza financiară, din cauză că povara restituirii datoriilor pentru împrumuturile străine ale ţării explodează în termenii monedei naţionale.

Acest lucru s-a întâmplat, de exemplu, în Thailanda şi Malaysia în anii 1990. Între 1991 şi 1997, surplusul contului de capital anual avea o medie de 6,6% şi 5,8% din PIB în Thailanda şi, respectiv, Malaysia. Acest lucru le-a permis să menţină deficite de cont curent mari, echivalente cu 6% şi, respectiv, 6,1% din PIB. Când fluxurile de capital au luat o direcţie inversă - deficitul contului de capital a ajuns brusc la 10,2% şi 17,4% din PIB-urile lor din 1998 -, criza financiară din aceste ţări s-a combinat cu o criză valutară.

ISD şi corporaţiile transnaţionale

ISD au devenit componenta cea mai dinamică din balanţa de plăţi

În ultimele trei decenii, ISD au devenit elementul cel mai dinamic din balanţa de plăţi. Au crescut mai rapid decât comerţul internaţional, deşi cu o fluctuaţie mult mai mare.

Între 1970 şi mijlocul anilor 1980, fluxurile globale ale ISD anuale (măsurate în termenii intrărilor) erau echivalentul a aproximativ 0,5% din PIB-ul mondial[13]. De atunci, creşterea lor s-a accelerat în raport cu creşterea PIB-ului mondial, până au ajuns la echivalentul a 1,5% din PIB-ul mondial, în 1997. Apoi s-a produs o altă accelerare a fluxului ISD, procentul ajungând la o medie de aproximativ 2,7% din PIB-ul mondial, între 1998 şi 2012, deşi cu fluctuaţii mari[14].

ISD sunt în special importante pentru că nu constituie un simplu flux financiar. Ele pot influenţa direct şi capacităţile de producţie ale ţării-gazdă (care atrage investiţiile).

ISD afectează capacităţile de producţie ale ţării-gazdă

ISD diferă de orice altă formă de intrări de capital prin faptul că nu sunt investiţii pur financiare. Deoarece sunt investiţii făcute cu scopul de a influenţa modul de conducere a unei companii, ISD aduc, prin definiţie, noi practici de management. Adesea, deşi nu întotdeauna, aduc cu sine noi tehnologii. Ca urmare, ISD afectează capacităţile de producţie ale ţării-gazdă, fie că este vorba despre *ISD de tip greenfield*, când o companie străină înfiinţează o filială nouă (precum filiala Intel înfiinţată în Costa Rica în 1997), fie despre *ISD de tip brownfield*, când o companie străină preia o companie existentă (precum Daewoo, producătorul coreean de automobile, cumpărat de GM în 2002).

Impactul ISD nu se limitează la întreprinderea-gazdă. Mai ales când decalajul dintre capacităţile de producţie din ţara investitoare şi ţara-gazdă este mare, ISD influenţează puternic în special capacităţile de producţie din restul economiei. Acest lucru se poate întâmpla în mai multe moduri.

Mai întâi se produc „efecte demonstrative", când producătorii locali urmăresc activitatea filialelor corporaţiilor transnaţionale (CTN) şi învaţă noi practici şi idei. Apoi există influenţa prin lanţul de aprovizionare. Când cumpără de la furnizorii locali, filialele CTN vor impune standarde ale calităţii produsului şi managementului livrării superioare celor impuse de omologii lor locali. Furnizorii locali vor trebui să se modernizeze dacă doresc să păstreze tradiţia filialelor CTN. Apoi există efectele angajaţilor filialelor CTN care părăsesc aceste firme pentru a se alătura altora sau chiar pentru a-şi înfiinţa propriile

firme. Aceşti muncitori îi pot învăţa pe ceilalţi cum să folosească noile tehnologii şi cum să gestioneze mai eficient procesul de producţie. Împreună, aceste efecte pozitive indirecte ale ISD sunt cunoscute drept *efecte de revărsare*.

Dovezile privind efectele pozitive ale ISD sunt destul de neconvingătoare

În ciuda tuturor acestor efecte potenţial pozitive (directe şi indirecte) ale ISD, dovezile privind avantajele aduse de ISD economiei-gazdă sunt amestecate, în cel mai bun caz[15].

Unul dintre motive este acela că avantajele pe care le-am discutat mai sus sunt teoretice. De fapt, multe filiale CTN cumpără, poate, foarte puţine produse de la producătorii locali şi importă majoritatea intrărilor lor - despre ele se spune că există ca *enclave*. În aceste cazuri nu vor exista avantajele care decurg din lanţul aprovizionării. Muncitorii pot să îşi transfere cunoştinţele de la filialele CTN spre restul economiei doar atunci când există deja unele firme locale care operează în industriile relevante, fie în calitate de aspiranţi la rolul de concurenţi, fie ca furnizori. În mod frecvent, acest lucru nu se întâmplă, mai ales când filiala CTN respectivă a fost creată doar pentru a exploata resursele naturale sau forţa de muncă ieftină dintr-o ţară, şi nu pentru a înfiinţa o bază de producţie pe termen lung.

Dar un motiv mai important pentru care ISD nu au exclusiv avantaje pentru economia-gazdă constă în faptul că ele au atât efecte pozitive, cât şi negative.

Unele dintre cele mai mari companii nu fac niciun ban - în locurile în care aleg să nu facă

În 2012, opinia publică a fost scandalizată când s-a aflat că Starbucks, Google şi alte companii internaţionale au plătit un impozit pe profit foarte mic în Marea Britanie, Germania, Franţa şi alte ţări europene de-a lungul anilor. Acest lucru *nu* s-a întâmplat din cauză că nu şi-au plătit impozitele pe care le datorau, ci fiindcă nu au făcut mulţi bani şi, astfel, datorau un impozit foarte mic. Dar dacă aceste companii sunt atât de incompetente, cum este posibil să fi devenit unele dintre cele mai mari şi mai cunoscute companii din lume - chiar dacă nu şi cele mai populare*?

Aceste companii şi-au minimizat obligaţiile financiare în ţări ca Marea Britanie umflând costurile pentru filialele lor britanice prin faptul că le-au cerut filialelor lor din alte ţări „să suprataxeze" (adică să perceapă un cost mai mare decât ar face-o pe pieţele deschise) filialele britanice pentru serviciile lor. În aceste ţări, cota impozitului pe profit era mai mică decât cea din Marea Britanie (de exemplu, Irlanda, Elveţia sau Olanda) sau ţările erau chiar *paradisuri fiscale*, adică ţări care atrag companii străine ce înfiinţează „firme pe hârtie" prin perceperea unor impozite pe profit foarte mici sau chiar zero (de exemplu, Bermude, Bahamas)[16].

Vechiul truc al preţurilor de transfer

Profitând de faptul că operează în ţări cu rate diferite de impozitare, CTN îşi obligă filialele să se suprataxeze sau să se subtaxeze una pe cealaltă - uneori masiv -, astfel

* Unii dintre dumneavoastră îşi amintesc poate că dr. Evil din filmele cu Austin Powers planifică să cucerească lumea din Turnul Starbucks, din Seattle.

încât profiturile să fie cele mai mari în filialele din țările cu ratele cele mai mici ale impozitului pe profit. Astfel, profitul lor global este maximizat.

Un raport din 20005 al Christian Aid, organizație de caritate pentru dezvoltare, documentează cazuri de exporturi subcotate, precum antene TV din China la 0,40 de dolari bucata, lansatoare de rachete din Bolivia la 40 de dolari și buldozere americane la 528 de dolari, și importuri supracotate, ca pânze de bomfaier germane la 5.485 de dolari bucata, pensete japoneze la 4.896 de dolari și chei franceze la 1.089 de dolari[17]. Cazurile Starbucks și Google erau diferite de aceste exemple doar prin faptul că foloseau în principal „active necorporale", precum licențe, redevențe pentru brevete, dobânzi la împrumuturi și consultanță internă (de exemplu, testarea calității cafelei, designul magazinului), dar principiul folosit era același.

Când CTN scapă de impozitare prin prețurile de transfer, ele nu plătesc intrările productive colective finanțate prin venitul impozitat, precum infrastructura, educația și cercetarea și dezvoltarea. Cu alte cuvinte, economia-gazdă subvenționează efectiv CTN.

Există și alte efecte potențial negative ale ISD pentru economia-gazdă

Prețurile de transfer sunt doar unul dintre posibilele efecte negative ale ISD, mai ales când vorbim despre ISD din țările în curs de dezvoltare. Un alt efect este faptul că filialele CTN pot „să blocheze accesul" firmelor locale (din aceeași industrie și din alte industrii) pe piața împrumuturilor. Această situație nu este neapărat negativă, dacă filialele CTN sunt mai atractive pentru creditori datorită eficienței lor mai mari. Dar ele pot obține acces mai facil la credite chiar și atunci când sunt mai puțin eficiente, deoarece sunt, ei bine, filiale CTN. Ele sunt considerate, pe bună dreptate, ca fiind implicit sprijinite de firmele-mamă, a căror bonitate este mult mai mare decât poate spera să aibă orice firmă locală dintr-o țară în curs de dezvoltare. Dacă așa stau lucrurile, acapararea pieței locale a împrumuturilor de către filialele CTN poate avea ca efect utilizarea mai puțin eficientă a creditelor.

Un alt motiv este faptul că filialele CTN sunt firme mari, care ocupă o poziție monopolistă sau oligopolistă pe piața țării în curs de dezvoltare, deși sunt doar mici filiale ale CTN care le deține. Aceste filiale pot să exploateze astfel de poziții – și chiar fac acest lucru –, ceea ce creează costuri sociale, așa cum am discutat în capitolul 11.

Mai mult, deoarece au foarte mulți bani și sprijin politic în țările lor mamă, CTN pot schimba politicile țării-gazdă pentru a fi avantajoase mai mult pentru ele decât pentru economia-gazdă. Nu vorbim doar despre acțiunile de lobby și despre mită, ca în scandalul din 2013 în care a fost implicat GlaxoSmithKline și alte CTN farmaceutice la nivel global în China. Vorbim de asemenea despre *republica bananieră*.

Termenul este cunoscut astăzi mai mult ca o marcă deținută de Gap, lanțul mondial de magazine de îmbrăcăminte. Termenul a fost lansat în timpul dominației economice și politice totale a anumitor țări cultivatoare de banane din America Latină, precum Honduras, Guatemala și Columbia, de către United Fruit Company (UFC), în primele decenii ale secolului XX. Cel mai tragic episod al acestei istorii a fost masacrarea în 1928 a muncitorilor greviști de pe o plantație de banane a UFC din Columbia; când a fost amenințat cu o invazie a Marinei americane pentru a proteja interesele UFC, guvernul columbian și-a trimis armata și a ucis poate mii de muncitori (numărul victimelor nu a fost confirmat niciodată). Evenimentul a fost transpus în ficțiune în capodopera *Un veac*

de singurătate a marelui scriitor columbian Gabriel García Márquez. Se spune că CTN americane au cooperat activ cu regimul militar de dreapta şi CIA pentru a răsturna regimurile de stânga din America Latină în anii 1960 şi 1970.

Pe termen lung, cel mai important efect negativ al ISD este că pot face mai dificilă sarcina ţării-gazdă de a-şi extinde capacităţile de producţie. Odată ce CTN se pot înfiinţa în interiorul graniţelor, firmele locale se vor lupta să supravieţuiască. Acesta este motivul pentru care ţările bogate de astăzi – mai ales Japonia, Coreea, Taiwan şi Finlanda – au restricţionat drastic ISD până când companiile lor au reuşit să devină competitive pe piaţa mondială. De exemplu, dacă guvernul japonez şi-ar fi deschis industria auto pentru ISD la sfârşitul anilor 1950, aşa cum multă lume a sugerat după dezastrul înregistrat ca urmare a primelor exporturi de automobile Toyota în SUA[18], producătorii japonezi de automobile fie ar fi fost eliminaţi de pe piaţă, fie ar fi fost preluaţi de CTN americane sau europene, dată fiind starea industriei de la acea dată; în 1955, numai General Motors producea 3,5 milioane de automobile, în timp ce întreaga industrie auto japoneză producea doar 70.000.

Avantajele ISD se pot concretiza la maximum doar printr-o reglementare adecvată

ISD au efecte complexe, care diferă de la o industrie la alta şi depind de caracteristicile unei ţări, fiind astfel dificil să generalizăm dacă sunt bune sau rele. Formularea unei judecăţi asupra avantajelor lor depinde şi de criteriile de performanţă (de exemplu, angajarea forţei de muncă, exporturile, productivitatea, creşterea pe termen lung) şi de orizontul de timp folosit, întrucât avantajele tind să fie imediate, în timp ce costurile se pot înregistra pe termen lung. Cu toate acestea, pare să fie sigur că ţările, mai ales cele în curs de dezvoltare, îşi pot maximiza avantajele provenite din ISD doar dacă le reglementează într-un mod adecvat. Iar lista de reglementări folosite în acest scop este impresionantă.

Multe ţări au stabilit reguli privind industriile în care se pot face ISD. Ele cer ca CTN să aibă un partener de investiţii local (*cerinţa de parteneriat*). Au instituit reguli privind cota din parteneriat pe care o poate deţine un investitor străin; proprietatea majoritar străină este interzisă, de obicei, în industriile importante. Multe state cer ca CTN care face investiţia să îşi transfere tehnologiile partenerului său local (*cerinţa de transfer al tehnologiei*) sau să instruiască muncitori locali. Ţările cer de asemenea ca filialele CTN să cumpere anumite proporţii din intrări de pe piaţa locală (*cerinţa de conţinut local*)[19]

Japonia, Coreea, Taiwan şi China au înregistrat un succes deosebit cu aceste măsuri de reglementare – ele au permis sau chiar au primit cu braţele deschise ISD în anumite sectoare, dar au introdus toate aceste măsuri pentru a se asigura că beneficiile sunt maximizate, în timp ce costurile sunt minimizate. Totuşi, folosindu-se de acordul OMC (cunoscut ca acordul TRIMS sau Acordul privind măsurile investiţionale legate de comerţ), acordurile bilaterale de liber schimb şi acordurile bilaterale de investiţii, ţările bogate (inclusiv Japonia, care avea cele mai severe reglementări ale ISD din toată lumea) au făcut „ilegale" o parte din aceste reglementări, cum ar fi cerinţa de conţinut local[20]

Succesul tuturor acestor reglementări în ţări precum Japonia şi China nu demonstrează că „bâtul" este singurul mod de a gestiona ISD. Alte ţări, precum Singapore şi Irlanda, au folosit „morcovul" pentru a atrage ISD în domeniile considerate importante pentru dezvoltarea lor economică naţională[21]. „Morcovii" lor includeau subvenţii pentru CTN care făceau investiţii în sectoare „prioritare", asigurarea unei infrastructuri particularizate şi formarea de ingineri şi muncitori calificaţi necesari în anumite industrii.

CIFRE REALE

Creşterea fluxurilor de ISD

La mijlocul anilor 1980, când ISD au început să crească rapid, fluxul mondial total de ISD se situa în jurul valorii de 75 de miliarde de dolari pe an (media din 1983-1987)[22]. Astăzi, totalizând 1.519 miliarde de dolari (media din 2008-2012), valoarea este de peste 20 de ori mai mare decât cea de la mijlocul anilor 1980, însemnând că a crescut într-un ritm de aproximativ 12,8% pe an. Aceste cifre par să indice sume uriaşe şi o rată de creştere foarte rapidă, dar ele trebuie analizate în context.

La mijlocul anilor 1980, ISD mondiale totale erau echivalentul a 0,57% din PIB-ul mondial (media din 1983-1987 de 13,5 trilioane de dolari). Cifra pentru perioada 2008-2012, oricât de mare ar părea în termeni absoluţi, este doar echivalentul a 2,44% din PIB-ul mondial.

Majoritatea ISD se fac între ţările bogate, dar ţările în curs de dezvoltare au devenit recent „suprareprezentate" în ISD globale, în principal datorită Chinei

Majoritatea ISD se fac între ţările bogate. La mijlocul anilor 1980 (1983-1987), 87% din ISD se făceau în ţările bogate. Dat fiind faptul că aceste economii reprezentau 83% din PIB-ul mondial la acea dată, ţările bogate primeau ceva mai mult decât ce „li se cuvenea" din ISD. Acest procent a scăzut recent, deşi cu fluctuaţii, la 66% (2008-2012). Pentru că ţările bogate reprezintă încă 70,8% din PIB-ul mondial în 2010, ţările în curs de dezvoltare, şi nu cele bogate, sunt astăzi – iar, puţin – suprareprezentate în ISD globale.

SUA au fost de departe cel mai mare beneficiar de ISD în ultimele trei decenii. Între 1980 şi 2010 a primit 18,7% din fluxurile mondiale de ISD. Au fost urmate de Marea Britanie, China, Franţa şi Germania* Deşi au fost cel mai mare beneficiar de ISD în termeni absoluţi, SUA au primit mult mai puţin decât s-ar fi aşteptat, având în vedere ponderea sa în economia mondială (au produs 26,9% din PIB-ul mondial în această perioadă). În schimb, China şi Marea Britanie au primit mult mai mult decât s-ar fi aşteptat, ţinând seama de ponderea lor în economia mondială** Notabilă prin absenţa sa de pe această listă este Japonia. În ciuda faptului că a produs 12% din PIB-ul mondial în această perioadă, a primit doar 0,7% din ISD globale, datorită reglementărilor sale până nu demult draconice privind ISD.

Dacă ne axăm pe perioada mai recentă, primele zece beneficiare de ISD (2007-2011) sunt SUA, China, Marea Britanie, Belgia, Hong Kong, Canada, Franţa, Rusia, Spania şi Brazilia. Dintre acestea, SUA, Franţa şi Brazilia au primit mai puţin decât „li se cuvenea", în timp ce toate celelalte au primit mai mult decât ce „li se cuvenea"[23].

Faptul că ţările în curs de dezvoltare, ca grup, au devenit mai importante în fluxurile mondiale de ISD nu demonstrează că toate ţările în curs de dezvoltare participă la fel de activ la acest joc. Între 1980 şi 2010, primii zece beneficiari ai ISD dintre ţările în curs de dezvoltare au primit 75,7% din fluxurile totale, în ciuda faptului că reprezentau doar

---

* Cifrele erau de 9,4% pentru Marea Britanie, 7,8% pentru China, 4,7% pentru Franţa şi 3,5% pentru Germania.

** Ambele au produs 4,4% din PIB-ul mondial în această perioadă.

71,4% din PIB-ul lumii în curs de dezvoltare[24]. În special China a primit 32,2% din ISD totale din lumea în curs de dezvoltare în această perioadă, în ciuda faptului că reprezenta doar 22,8% din PIB-ul lumii în curs de dezvoltare.

Recent s-a înregistrat o creştere a procentului de investiţii de tip brownfield din totalul ISD, care transformă peisajul industrial global

În 1990-1997, ISD de tip *brownfield*, adică ISD sub forma unor fuziuni şi achiziţii transfrontaliere, erau echivalentul a 31,5% din ISD la nivel mondial[25]. Valoarea a ajuns brusc la 57,5% între 1998 şi 2001, în perioada de boom a fuziunilor şi achiziţiilor transfrontaliere globale. După ce a scăzut la 33,7% între 2002 şi 2004, cifra a crescut iar, ajungând la 44,7% între 2005 şi 2008. Chiar dacă acest procent a scăzut la cel mai mic nivel din ultimele două decenii (25,3% între 2009 şi 2012), după criza financiară globală din 2008 tendinţa generală a fost creşterea ISD de tip *brownfield*, în comparaţie cu cele de tip *greenfield*.

Creşterea investiţiilor de tip *brownfield* este strâns legată de ceea ce Peter Nolan, economist la Cambridge, numeşte *revoluţia mondială a afacerilor*[26]. În ultimele două decenii, printr-un proces intens de fuziuni şi achiziţii transfrontaliere, practic toate industriile au devenit dominate de un număr mic de jucători la nivel global. Industria aeronautică globală este dominată de două firme, Boeing şi Airbus, în timp ce observatorii din industrie se întreabă dacă pe termen lung pot supravieţui mai multe decât primele şase firme de pe piaţa auto (Toyota, GM, Volkswagen, Renault-Nissan, Hyundai-Kia şi Ford), ceea ce înseamnă că nu sunt siguri nici măcar în privinţa unor companii majore, precum Peugeot-Citroën, Fiat-Chrysler şi Honda.

Mai mult, prin ceea ce Nolan numeşte „efect în cascadă", chiar şi multe dintre industriile furnizoare sunt acum concentrate. De exemplu, industria motoarelor pentru avioane la nivel mondial este acum dominată de trei firme (Rolls-Royce, Pratt & Whitney şi Fairfield, o filială a GE).

Imigraţia şi banii expediaţi în ţară

Graniţe deschise – dar nu pentru oameni ?

Economiştii pieţei libere vorbesc entuziasmaţi despre beneficiile graniţelor deschise. Ei susţin că graniţele deschise le-au oferit companiilor acces la cele mai ieftine lucruri din întreaga lume şi le-au asigurat cele mai bune oferte consumatorilor. Graniţele deschise, afirmă ei, au crescut concurenţa între producători (de bunuri materiale şi servicii), forţându-i să îşi reducă costurile şi/sau să îşi îmbunătăţească tehnologiile. Orice restricţie asupra circulaţiei transfrontaliere a oricărui obiect potenţial al unei tranzacţii economice – bunuri, servicii, capital, orice – ar fi dăunătoare, susţin ei.

Dar există un obiect al tranzacţiei economice despre care nu vorbesc în aceiaşi termeni – *imigraţia* sau circulaţia transfrontalieră a persoanelor. Există foarte puţini economişti adepţi ai pieţei libere care susţin imigraţia neîngrădită aşa cum susţin liberul schimb[27]. Mulţi economişti adepţi ai pieţei libere nu par să îşi dea seama că sunt inconsecvenţi când susţin libera circulaţie a orice, cu excepţia persoanelor. Alţii par să evite instinctiv acest subiect, intuind de fapt că imigraţia liberă ar fi nerealizabilă din punct de vedere economic şi inacceptabilă din punct de vedere politic.

Imigraţia dezvăluie natura politică şi etică a pieţelor

Ceea ce deosebeşte imigraţia - cu alte cuvinte, circulaţia oamenilor ca furnizori de servicii de muncă - de alte fluxuri transfrontaliere (bunuri, servicii financiare sau capital) este faptul că serviciile forţei de muncă nu pot fi importate fără a-i aduce şi pe furnizorii acesteia în ţară.

Când cumpăraţi un iPad din China sau servicii de investiţii bancare din Marea Britanie, nu este necesar ca un muncitor chinez de pe linia de asamblare sau un bancher britanic să vină să locuiască în ţara dumneavoastră. Există cazuri când muncitorii fac naveta dincolo de graniţă (de pilă, între SUA şi Mexic), obţinându-se astfel „compensarea angajaţilor" în componenta de venit a contului curent (vezi mai sus). În general totuşi, când oamenii vin să muncească în ţara dumneavoastră, ei trebuie să şi rămână, cel puţin o perioadă.

Iar când oamenii trăiesc şi muncesc în interiorul graniţelor ţării dumneavoastră, trebuie să li se acorde un număr minim de drepturi, cel puţin în ţările democratice[28]. Nu se poate afirma că un muncitor care s-a mutat, de pildă, din India în Suedia ar trebui să primească un salariu la nivelul celor din India şi să aibă drepturi la locul de muncă doar la nivelul celor din India pentru că este - ei bine - indian.

Dar ce drepturi ar trebui să li se acorde imigranţilor? Să primească aceeaşi libertate de a-şi alege ocupaţia, odată primiţi în ţară, sau să fie limitaţi la o anumită industrie, sau chiar un anumit angajator, aşa cum se practică în multe ţări care primesc imigranţi? Să fie puşi să plătească anumite servicii sociale care sunt gratuite pentru cetăţeni la punctul de acces, precum educaţia de bază şi serviciile de sănătate*? Să-i facem chiar să se conformeze normelor culturale ale ţării-gazdă (de pildă, să interzicem purtarea vălului islamic)? Răspunsurile la toate aceste întrebări nu sunt simple - mai ales cele pe care le pot oferi ştiinţele economice neoclasice standard. Răspunsurile la aceste întrebări presupun judecăţi politice şi etice explicite, demonstrând încă o dată că ştiinţele economice nu pot fi „ştiinţe fără judecăţi de valoare"

De obicei, imigraţia aduce beneficii ţărilor-gazdă

În general, se consideră că imigranţii beneficiază de pe urma imigraţiei - adesea în mare măsură, mai ales dacă se deplasează dintr-o ţară săracă în una bogată. Opiniile sunt mai împărţite când este vorba despre beneficiile ţărilor-gazdă, dar dovezile sugerează că acestea au beneficii, deşi într-o măsură limitată[29]

De obicei, imigranţii umplu anumite goluri din forţa de muncă (deşi nu este simplu să definim deficitele de forţă de muncă)[30]. Este posibil să umple deficite generale, aşa cum au făcut muncitorii turci în Germania de Vest în anii 1960 şi 1970, când *Wirtschaftswunder* (miracolul economic) a creat un deficit generalizat al forţei de muncă. Dar, mai adesea, ei umplu golurile din anumite segmente ale pieţei muncii - fie că este vorba despre meserii „3D" (nu slujbe în cinematografele 3D, ci acele slujbe murdare, periculoase şi înjositoare**) sau despre slujbe cu un grad înalt de calificare, ca în Silicon Valley. Pe scurt, imigranţii vin pentru că este nevoie de ei.

---

* Observaţi însă că, în cele din urmă, majoritatea cetăţenilor plătesc o parte din costurile unor astfel de servicii prin impozite.

** În limba engleză, *dirty*, *dangerous* şi *demeaning* (n.tr.).

În unele ţări bogate, mai ales în Marea Britanie (care nu are, de fapt, un stat al bunăstării foarte generos după standardele europene), există o teamă de „turismul social" - imigranţii din ţările sărace care vin să trăiască pe spatele sistemului social al ţării-gazdă. Dar, în majoritatea acestor ţări, imigranţii plătesc în medie mai multe taxe decât pretind de la sistemul social. Acest lucru se întâmplă deoarece ei sunt în general tineri (şi, astfel, nu apelează frecvent la serviciile de sănătate sau la alte servicii sociale) şi, datorită politicii de imigraţie care favorizează muncitorii calificaţi, sunt, în general, mai bine instruiţi (deci câştigă mai mult) decât localnicul de rând[31].

Imigranţii contribuie la diversitatea culturală, care îi poate stimula atât pe localnici, cât şi pe imigranţi să fie mai creativi, aducând noi idei, noi sensibilităţi şi noi moduri de a face lucrurile. Această afirmaţie nu este valabilă doar pentru ţările formate prin imigraţie, precum SUA, ci şi pentru ţările europene mai puţin influenţate de imigraţie.

Unii muncitori locali au de pierdut, dar nu mult, iar suferinţele lor sunt create în principal de strategiile corporatiste „greşite" şi de politicile economice, nu de imigranţi

Beneficiile imigraţiei pentru ţara-gazdă nu se răsfrâng în mod egal asupra tuturor cetăţenilor săi. Cei aflaţi la capătul inferior al pieţei muncii, care au puţine abilităţi valoroase şi trebuie să se lupte cu imigranţii pentru un loc de muncă, pot pierde deoarece sunt obligaţi să accepte salarii mai mici, condiţii mai proaste de muncă şi riscuri mai mari de a deveni şomeri. Studiile arată însă că ei au de pierdut doar într-o mică măsură[32].

În special în vremurile dificile din punct de vedere economic, precum în anii 1930 sau astăzi, muncitorii locali nemulţumiţi, manipulaţi de politicienii populişti de dreapta, ajung să creadă că suferinţele lor au fost cauzate în mare măsură de imigranţi. Dar există cauze mult mai ample ale stagnării salariilor şi înrăutăţirii condiţiilor de muncă ce ţin de strategia corporatistă şi de politicile economice ale statului: maximizarea valorii acţionarului de către corporaţii, care impune presiuni asupra muncitorilor, politici macroeconomice proaste care creează valori inutile ale şomajului, sisteme improprii pentru instruire care îi fac necompetitivi pe muncitorii locali şi aşa mai departe. Din păcate, incapacitatea şi lipsa de voinţă a politicienilor ideologiilor dominante de a aborda aceste probleme structurale fundamentale au creat spaţiul pentru partidele antiimigranţi din multe ţări bogate.

„Exodul creierelor" şi „afluxul creierelor" Impactul asupra economiilor-sursă

Ţările care trimit imigranţi pierd muncitori. Acesta poate fi un lucru bun dacă ţara are un nivel ridicat al şomajului şi dacă şomerii necalificaţi sunt cei care emigrează. Totuşi, de obicei, acestor muncitori le este greu să emigreze deoarece ţările care primesc imigranţi doresc persoane cu abilităţi, iar emigrarea presupune anumite costuri pe care aceşti muncitori nu şi le permit (de exemplu, costurile de căutare a unui loc de muncă, taxele de aplicare, biletele de avion). Prin urmare, adesea emigrează cei care „nu trebuie" - muncitorii calificaţi. Acest fenomen este cunoscut ca *exodul creierelor*.

Unii dintre aceşti muncitori calificaţi pot deprinde chiar şi mai multe abilităţi în ţările lor de destinaţie şi, în cele din urmă, se pot întoarce acasă, învăţându-i pe alţii noi abilităţi. Acest fenomen este *afluxul creierelor*, dar dovezile în acest sens sunt limitate.

Banii expediați în țară sunt principalul canal prin care este afectată țara care trimite imigranți

Principalul canal prin care țara care trimite imigranți este afectată sunt banii expediați în țară. Impactul acestora asupra țării în care sunt expediați este complex[33].

Un procent mare (60-85%) din banii expediați sunt folosiți pentru cheltuieli casnice curente. Acest lucru îmbunătățește cu siguranță nivelul de trai material al destinatarilor. Banii care nu intră în consum pot fi investiți în mici afaceri de familie ale celor care primesc bani, generând un venit suplimentar. În țări precum Mexic, banii expediați din străinătate au fost direcționați și în investiții publice la nivel local prin așa-zisele „asociații ale orașului natal" (de exemplu, clinici, școli, irigații)[34].

Având venituri mai mari, membrii familiilor care primesc banii nu trebuie să muncească la fel de mult ca înainte. Rezultă adesea o reducere a muncii prestate de copii. Scade de asemenea mortalitatea infantilă, pentru că familiile le permit mamelor cu copii mici să muncească mai puțin.

La fel de important este faptul că banii expediați din străinătate presupun costuri umane negative. Adesea, emigrația destramă familii și plasează copiii în grija altora, pentru ca mamele să fie bone sau servitoare în alte țări. Costurile incalculabile ale unei asemenea suferințe nu sunt compensate probabil în totalitate de banii expediați din străinătate.

CIFRE REALE

Imigrația în țările bogate a crescut în ultimele două decenii, dar nu atât de mult pe cât se crede

Citind presa populară din țările bogate și observând succesul recent al partidelor antiimigrație din unele țări europene (în special Franța, Olanda, Suedia și Finlanda), ați putea crede că aceste țări au primit recent valuri uriașe de imigranți.

Însă imigrația în țările bogate nu a crescut atât de impresionant. Între 1990 și 2010, numărul imigranților care trăiesc în aceste țări a crescut de la 88 de milioane la 145 de milioane. În raport cu populația totală, numărul imigranților din țările bogate a crescut de la 7,8% în 1990 la 11,4% în 2010[35]. Este o creștere substanțială, dar nu constituie o transformare de proporții seismice, așa cum se afirmă uneori.

O treime dintre imigranți trăiesc în țări în curs de dezvoltare

Direcția imigrației nu este exclusiv din țările în curs de dezvoltare spre țările bogate. Există un flux semnificativ de imigrație între țările în curs de dezvoltare – de obicei din cele mai sărace în cele mai bogate, dar și între țări învecinate, din cauza dezastrelor naturale sau a conflictelor armate.

În 2010 existau 214 milioane de imigranți în întreaga lume; 145 de milioane dintre ei locuiau în țările bogate, iar restul (69 de milioane) în țările în curs de dezvoltare, ceea ce înseamnă că o treime dintre imigranții lumii trăiesc în țările în curs de dezvoltare.

Numărul imigranţilor globali ca procent din populaţia lumii a crescut foarte puţin în ultimele două decenii

Procentul imigranţilor din populaţia lumii în curs de dezvoltare *a scăzut*, de fapt, în ultimele două decenii, de la 1,6% în 1990 la 1,2% în 2010.

Întrucât populaţia lumii în curs de dezvoltare este de aproape 4,5 ori mai mare decât cea a lumii bogate (5,6 miliarde *versus* 1,29 miliarde), această scădere aproape a compensat creşterea numărului de imigranţi în lumea bogată despre care am discutat mai sus. La nivel mondial, numărul imigranţilor practic a stagnat - crescând de la 3% în 1990 la 3,1% în 2010.

Sumele de bani expediate din străinătate au crescut impresionant în ultimul deceniu

Totalul sumelor expediate din străinătate a crescut considerabil de la începutul anilor 2000. Aşa cum am menţionat mai sus, la peste 300 de miliarde de dolari, suma este de aproximativ trei ori mai mare decât ajutorul extern acordat de ţările bogate celor în curs de dezvoltare (în jur de 100 de miliarde de dolari).

În termeni absoluţi, ţara care a primit cei mai mulţi bani din străinătate în 2010 a fost India (54 de miliarde de dolari)[36]. A fost urmată îndeaproape de China (52,3 miliarde de dolari). Mexic (22,1 miliarde de dolari) şi Filipine (21,4 miliarde de dolari) au ocupat locurile al treilea şi al patrulea. Alte ţări în curs de dezvoltare în care se expediază sume mari de bani din străinătate erau Nigeria, Egipt şi Bangladesh. Şi în unele ţări dezvoltate - Franţa, Germania, Spania şi Belgia - se expediau sume mari de bani din străinătate.

Importanţa acestor bani devine evidentă când îi raportăm la PIB-ul unei ţări, şi nu când analizăm doar sumele absolute. Deşi sunt cele mai mari sume din lume în termeni absoluţi, banii primiţi de India din străinătate reprezintă doar 3,2% din PIB-ul său. În unele ţări, banii trimişi din afară ar putea constitui un procent enorm din PIB. În 2010, Tadjikistan a condus clasamentul mondial în acest sens, banii expediaţi din afară reprezentând 41% din PIB. Lesotho, cu 28%, s-a situat la distanţă pe locul doi. În Kîrgîzstan, Moldova, Liban şi în alte câteva ţări, banii trimişi din afară au constituit cel puţin 20% din PIB.

Sumele mari de bani expediate din străinătate pot afecta puternic ţara de destinaţie, atât pozitiv, cât şi negativ

Când banii trimişi din afară sunt atât de mulţi, pot să afecteze serios ţările de destinaţie, atât pozitiv, cât şi negativ.

În sens pozitiv, o suplimentare a resurselor financiare echivalentă cu 20% din PIB ar creşte enorm consumul şi investiţiile unei ţări. Sumele mari de bani expediate din exterior funcţionează de asemenea ca un amortizor al şocurilor în multe ţări. Ştim că după dezastre naturale (de exemplu, cutremurul din Haiti), crize financiare (de pildă, ţările din Asia de Sud-Est, în 1997) sau războaie civile (de exemplu, Sierra Leone, Liban), sumele de bani expediate din străinătate pot creşte, parţial pentru că emigrează mai mulţi oameni, dar şi pentru că muncitorii deja plecaţi trimit mai mulţi bani pentru a-şi ajuta familiile şi prietenii la nevoie.

În sens negativ, totuşi, sumele mari de bani expediate din străinătate au alimentat baloane speculative financiare, precum celebrul caz al schemei piramidale din Albania,

din 1995-1996, care s-a prăbușit în 1997. Un flux mare, brusc, de valută străină care intră în țară sub forma banilor expediați din străinătate poate slăbi de asemenea competitivitatea la export a țării de destinație, crescând dintr-odată valoarea monedei naționale; astfel, exporturile acestei țări se scumpesc relativ în termenii valutelor străine.

Concluzii. Cea mai bună dintre toate lumile posibile?

Mediul internațional, care s-a transformat rapid în ultimele trei decenii, a afectat semnificativ economiile naționale, în multe privințe. Fluxurile transfrontaliere mult mai mari de bunuri, servicii, capital și tehnologii au schimbat modul în care țările își organizează producția, câștigă valutele necesare pentru a cumpăra ce le trebuie și fac și primesc investiții financiare și fizice. Creșterea migrației transfrontaliere a persoanelor a fost cu mult mai mică decât creșterile din alte domenii, dar a afectat semnificativ multe țări – cauzând tensiuni între imigranți și „localnici" (în țările de destinație) sau mărind sumele de bani trimise de muncitorii din străinătate, ceea ce a schimbat semnificativ tiparele consumului, investițiilor și producției (din țările de origine ale imigranților).

Aceste schimbări, adesea sintetizate ca proces de *globalizare*, sunt caracteristica definitorie a vremurilor noastre. În ultimele două decenii, elitele triumfătoare din mediul de afaceri, acei guru la modă din management, politicienii care conduc țări bogate puternice și economiștii inteligenți care îi sprijină au declarat că procesul este unul inevitabil și de neoprit. Afirmând că acest proces este determinat de progresul tehnologic, ei critică pe oricine încearcă să inverseze sau să modifice orice aspect al acestuia ca fiind demodat. Criza financiară globală din 2008 a știrbit tăria cu care acești oameni își susțin cauza, dar logica din spatele ei încă domină lumea: protecționismul este întotdeauna rău; fluxurile libere de capital vor face ca acele companii și țări care sunt cel mai bine gestionate să primească bani; trebuie să primești CTN cu brațele deschise; și așa mai departe.

Cu toate acestea, globalizarea nu este o consecință inevitabilă a progresului tehnologic. În timpul epocii de aur a capitalismului (1945-1973), economia mondială era considerabil *mai puțin* globalizată decât cea din epoca de aur liberală (1870-1913). Și aceasta în ciuda faptului că tehnologiile transporturilor și comunicațiilor erau mult mai avansate decât vapoarele cu aburi și telegraful (cu fir) de altădată. Caracteristicile globalizării lumii din ultimele trei decenii sunt determinate exclusiv de dorințele guvernelor puternice și ale elitei mediului de afaceri din lumea bogată.

Nu se poate afirma nici că globalizarea a creat „cea mai bună dintre toate lumile posibile", ca să folosim expresia celebră a scriitorului și filozofului francez Voltaire din nuvela *Candide*, așa cum au spus susținătorii ei. În ultimele trei decenii de hiperglobalizare, creșterea economică a încetinit, inegalitatea a crescut, iar crizele financiare au devenit mult mai frecvente în majoritatea țărilor.

Dar să nu conchidem că integrarea economică internațională este dăunătoare sub orice formă sau că țările ar trebui să își minimizeze interacțiunea cu restul lumii. Dimpotrivă, ele trebuie să participe activ la economia lumii, dacă doresc să mențină un nivel de trai decent. Când discutăm despre țările în curs de dezvoltare, interacțiunea cu economia internațională este esențială pentru dezvoltarea lor pe termen lung. Prosperitatea noastră depinde de un grad înalt al integrării economice internaționale.

Totuși, nu toate formele și gradele de integrare economică internațională sunt de dorit. Scopurile și capacitățile unei țări pe termen lung determină direcția în care și cât de mult

trebuie să se deschidă ţara şi, astfel, câtă integrare internaţională generală este necesară, în ce domenii şi la ce grad; aceeaşi reglementare a ISD poate fi bună pentru unele ţări, dar dăunătoare pentru altele; unele fluxuri financiare transfrontaliere sunt esenţiale, în timp ce prea multe pot aduce prejudicii; imigraţia poate fi sau nu atât în avantajul ţării-sursă, cât şi al ţării de destinaţie, în funcţie de modul în care este organizată. Dacă nu recunoaştem acest aspect critic, nu vom putea profita de toate beneficiile posibile ale integrării economice internaţionale.

Lecturi suplimentare

H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (Londra: Random House, 2007) [*Samaritenii cei răi. Mitul liberului schimb şi istoria secretă a capitalismului*, Iaşi: Polirom, 2012 – n.tr.].

P. Hirst, G. Thompson şi S. Bromley, *Globalization in Question*, ed. a III-a (Cambridge: Polity, 2009).

R. Kozul-Wright şi P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Londra: Zed Books şi Third World Network, 2007).

W. Milberg şi D. Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development* (Cambridge şi New York: Cambridge University Press, 2013).

D. Rodrik, *The Globalization Paradox* (Oxford: Oxford University Press, 2011).

J. Stiglitz, *Making Globalization Work* (Londra şi New York: W.W. Norton and Co., 2006) [*Mecanismele globalizării*, Iaşi: Polirom, 2008 – n.tr.].

M. Wolf, *Why Globalization Works* (New Haven şi Londra: Yale University Press, 2004).

Epilog

Ce facem mai departe?

Cum putem îmbunătăți economia cu ajutorul științelor economice?

Întotdeauna pare imposibil până când se realizează.
Nelson Mandela

Cum „folosim" științele economice?

În această carte am dorit să-i arăt cititorului cum să gândească, și nu ce să gândească, cu privire la economie. Am abordat multe subiecte și nu mă aștept din partea cititorilor mei să și le amintească pe toate - nici măcar pe majoritatea dintre ele. Dar există câteva lucruri importante care nu trebuie uitate când „folosim" științele economice (acest volum este, la urma urmelor, un ghid al utilizatorilor).

Cui bono? *Științele economice sunt un argument politic*

Studiul economiei este un argument politic. Nu este - și nu poate fi niciodată - o știință; nu există în științele economice adevăruri obiective care pot fi stabilite independent de judecățile politice și, adesea, morale. Prin urmare, când vă confruntați cu un argument economic, trebuie să vă puneți vechea întrebare *Cui bono?* (Cui folosește?), făcută celebră pentru prima dată de omul de stat și oratorul roman Marcus Tullius Cicero.

Uneori este ușor de identificat natura politică a unui argument economic, deoarece se bazează pe premise discutabile care favorizează vădit anumite grupuri. Argumentul *trickle-down*, de exemplu, depinde în mod esențial de premisa conform căreia, atunci când li se oferă o felie mai mare din producția națională, bogații o vor folosi pentru a crește investițiile - o presupunere care nu-și are rădăcinile în realitate.

În alte situații, un argument îi poate avantaja în mod neintenționat pe anumiți oameni. De exemplu, un argument care folosește criteriul Pareto poate părea că nu avantajează pe nimeni, deoarece afirmă că o schimbare este o îmbunătățire socială doar atunci când îi ajută pe unii fără a face rău altcuiva și, astfel, nu permite ca nici măcar un singur individ să fie călcat în picioare de restul societății. Totuși, schimbarea îi favorizează implicit pe cei care beneficiază mai mult de statu-quo, întrucât criteriul le permite să împiedice orice schimbare a statu-quoului care îi afectează.

Judecățile politice și etice sunt prezente chiar și în exercițiile aparent lipsite de judecăți de valoare, precum definirea limitelor pieței. A stabili ce ține de domeniul pieței este un

exercițiu cu un caracter politic pronunțat. Odată ce atragem ceva (să spunem, apa) în domeniul pieței, putem aplica regula „un dolar – un vot" în deciziile care o privesc, celor bogați fiindu-le astfel mai ușor să influențeze efectele finale. Invers, dacă ceva poate fi scos (de pildă, munca prestată de copii) din sfera pieței, utilizarea acelui bun sau serviciu devine imposibil de influențat cu puterea banilor.

A afirma că științele economice sunt argumente politice nu echivalează cu a afirma că „orice este permis" Unele teorii sunt mai bune decât altele, în funcție de situație. Însă aceste afirmații nu presupun că nu trebuie să dați crezare niciodată unui economist care pretinde că oferă o analiză „științifică", lipsită de judecăți de valoare.

Nu deveniți un „om cu un ciocan". Există mai multe moduri de „a face" științe economice, fiecare cu punctele sale forte și slabe

Așa cum am văzut, nu există un singur mod corect de „a face" științe economice, în ciuda a ceea ce afirmă majoritatea economiștilor. Deși abordarea neoclasică a fost cea dominantă în ultimele decenii, există cel puțin nouă școli diferite ale științelor economice, fiecare cu punctele ei tari și slabe.

Realitatea economică este complexă și nu poate fi analizată în totalitate cu ajutorul unei singure teorii. Diferitele teorii economice conceptualizează unități economice de bază în mod diferit (de exemplu, indivizi *versus* clase), se axează pe lucruri diferite (de pildă, macroeconomie *versus* microeconomie), pun întrebări diferite (de exemplu, cum să maximizăm eficiența cu care folosim anumite resurse date *versus* cum să creștem capacitățile noastre de a produce acele resurse pe termen lung) și încearcă să le dea răspunsuri folosind instrumente analitice diferite (de exemplu, hiperraționalitatea *versus* raționalitatea limitată).

Se spune că pentru cine are un ciocan totul pare să fie un cui. Dacă abordați o problemă dintr-un anumit punct de vedere teoretic, în cele din urmă veți pune doar anumite întrebări și le veți da un răspuns doar în anumite moduri. S-ar putea să aveți noroc și problema cu care vă confruntați să fie un „cui" pentru care „ciocanul" dumneavoastră este instrumentul cel mai indicat. Dar, mai adesea, veți avea nevoie de mai multe unelte.

Cu siguranță, veți prefera o anumită teorie. Nu este nimic greșit în a folosi una sau două teorii mai mult decât altele – cu toții facem acest lucru. Dar, vă rog, nu fiți o persoană cu un ciocan – și, cu atât mai mult, nu pierdeți din vedere că există și alte unelte. Pentru a extinde analogia, folosiți în schimb un briceag elvețian, cu instrumente diferite pentru sarcini diferite.

„Orice element faptic este deja o teorie". Până la urmă, faptele, chiar și cifrele, nu sunt obiective

Johann Wolfgang von Goethe, scriitor (*Faust*) și om de știință (*Teoria culorilor*) german, a spus odată că „orice element faptic este deja o teorie"[1]. Nu trebuie să uitați această afirmație când vă confruntați cu „fapte" economice.

Mulți oameni presupun că cifrele sunt directe și obiective, dar toate sunt construite pe baza unei teorii. Nu voi merge atât de departe ca Benjamin Disraeli, fost prim-ministru britanic, care a glumit spunând că „există minciuni, minciuni sfruntate și statistici", dar cifrele din științele economice sunt invariabil rezultatul încercărilor de a măsura concepte ale căror definiții sunt adesea extrem de contradictorii sau cel puțin discutabile[2].

Acesta nu este doar un subterfugiu academic. Interpretarea pe care o dăm indicatorilor economici are consecințe uriașe asupra modului în care organizăm economia, a tipurilor de politici pe care le implementăm și, în final, asupra modului în care ne trăim viața.

Acest lucru se aplică chiar și celor mai simple cifre pe care le luăm ca atare, precum PIB-ul sau rata șomajului. Excluderea din PIB a muncii casnice și a îngrijirii neplătite a dus, inevitabil, la subevaluarea acestor tipuri de muncă. Incapacitatea PIB-ului de a lua în considerare bunurile poziționale a orientat consumul pe o direcție greșită și l-a făcut un indicator irelevant pentru nivelurile de trai din țările bogate, unde aceste bunuri sunt mai importante (vezi capitolul 6). Definiția standard a șomajului subestimează adevărata răspândire a acestuia excluzându-i pe muncitorii descurajați din țările bogate și pe cei subangajați din țările în curs de dezvoltare (vezi capitolul 10). Bineînțeles, aceste tipuri de șomaj sunt mai curând neglijate de factorii politici.

Nu consider însă că cifrele din științele economice sunt toate inutile sau că induc tot timpul în eroare. Avem nevoie de cifre pentru a ne putea face o idee despre întinderea lumii noastre economice și pentru a monitoriza modul în care se transformă; pur și simplu, nu trebuie să le acceptăm fără o analiză prealabilă.

Economia este mult mai mare decât piața. Nevoia de a ne gândi la producție și la muncă

O mare parte dintre științele economice de astăzi se referă la piață. Cei mai mulți economiști subscriu la școala neoclasică, care conceptualizează economia ca pe o rețea de relații de schimb – indivizi care cumpără diverse lucruri de la multe companii și își vând serviciile de muncă uneia dintre ele, în timp ce companiile cumpără și vând de la mulți indivizi și alte companii. Însă economia nu este echivalentă cu piața. Piața este doar unul dintre numeroasele moduri de a organiza economia – într-adevăr, ea reprezintă doar o mică parte a economiei moderne. Multe activități economice sunt organizate prin directive interne în cadrul firmelor, în timp ce statul influențează – și chiar comandă – largi sectoare ale economiei. Statele – și, tot mai mult, organizațiile economice internaționale precum OMC – trasează de asemenea granițele piețelor, în timp ce le stabilesc regulile de comportament. Herbert Simon, fondatorul școlii behavioriste, a estimat odată că doar aproximativ 20% dintre activitățile economice din SUA sunt organizate prin intermediul pieței.

Concentrarea asupra pieței i-a făcut pe majoritatea economiștilor să neglijeze domenii vaste ale vieții noastre economice, cu consecințe negative semnificative pentru bunăstarea noastră. Neglijarea producției în detrimentul schimbului i-a făcut pe factorii de decizie din unele țări să accepte prea ușor declinul industriilor lor manufacturiere. Perspectiva asupra indivizilor în calitate de consumatori, și nu ca producători, a dus la neglijarea unor aspecte precum calitatea muncii (de exemplu, cât este de interesantă, sigură, stresantă sau chiar opresivă) și echilibrul dintre muncă și viață. Neglijarea acestor aspecte ale vieții economice explică parțial de ce majoritatea oamenilor din țările bogate nu se simt mai împliniți, în ciuda faptului că sunt consumatorii celei mai mari cantități de bunuri și servicii din toate timpurile.

Economia este mult mai mare decât piața. Nu vom fi capabili să construim o economie bună – sau o societate bună – dacă nu analizăm și teritoriile vaste de dincolo de piață.

Şi ce dacă? Economia este prea importantă pentru a fi lăsată în seama specialiştilor în economie

Toate acestea sună bine, aţi putea spune, dar şi ce dacă? Ar fi cât se poate de raţional să afirmaţi: sunt doar un consumator al informaţiilor produse de economiştii de profesie, deci ce ar trebui să fac cu aceste noi cunoştinţe?

Există, de fapt, multe lucruri pe care le puteţi face - şi ar trebui să le faceţi. Voi menţiona doar trei dintre cele mai importante.

„Un expert este cineva care nu vrea să înveţe ceva nou." Cum să nu fim „folosiţi" de economişti

Harry S. Truman, în stilul său direct obişnuit, a spus odată că „un expert este cineva care nu doreşte să înveţe ceva nou, fiindcă atunci nu ar mai fi expert"

Cunoştinţele experţilor sunt absolut necesare - dar un expert, prin definiţie, cunoaşte bine doar un segment îngust şi nu ne putem aştepta de la el să emită o judecată sănătoasă cu privire la probleme care implică mai mult de un singur domeniu al vieţii (adică majoritatea problemelor), punând în balanţă diferitele necesităţi umane, constrângeri materiale şi valori etice. Dobândirea unor cunoştinţe la nivel de expert ne poate oferi, uneori, o perspectivă părtinitoare. Această doză de scepticism faţă de cunoştinţele experţilor trebuie aplicată în toate domeniile vieţii, nu doar în ştiinţele economice. Dar este în special importantă în studiul economiei - un argument politic prezentat adesea ca ştiinţă.

Ar trebui să fiţi dispus să îi provocaţi pe economiştii profesionişti (da, inclusiv pe mine). Ei nu deţin monopolul asupra adevărului, nici chiar atunci când este vorba despre probleme economice (să nu mai discutăm despre „tot restul"). În primul rând, adesea, între ei nu există un consens. Viziunile lor pot fi înguste şi distorsionate în anumite moduri - ca oricare altă profesie, cea de economist se supune fenomenului numit de francezi *déformation professionnelle*. Este posibil ca oameni care nu sunt economişti profesionişti să aibă o judecată sănătoasă cu privire la probleme economice, pe baza unor cunoştinţe despre principalele teorii economice şi a evaluării premiselor politice, etice şi economice fundamentale. Uneori, este posibil ca judecăţile lor să fie chiar mai bune decât cele ale economiştilor profesionişti, pentru că pot fi mai înrădăcinate în realitate şi pot avea o perspectivă mai cuprinzătoare. Economia este prea importantă pentru a fi lăsată doar în seama profesioniştilor.

Aş merge mai departe şi aş afirma că dorinţa de a-i contesta pe economiştii profesionişti - şi pe alţi experţi - ar trebui să fie un fundament al democraţiei. De fapt, dacă tot ce trebuie să facem este să-i ascultăm pe experţi, la ce bun democraţia? Dacă nu dorim ca societăţile noastre să fie conduse de un grup de experţi autoaleşi, trebuie cu toţii să învăţăm economie şi să îi provocăm pe economiştii profesionişti.

Audite et alteram partem *(Ascultă şi cealaltă parte). Să fim modeşti şi deschişi*

Pe zidurile primăriei din Gouda, Olanda, este scris mottoul latin: *Audite et alteram partem* (Ascultă şi cealaltă parte)[3]. Aceasta este atitudinea pe care ar trebui să o aveţi când dezbateţi probleme economice. Dată fiind complexitatea lumii şi natura cu necesitate

parțială a tuturor teoriilor economice, trebuie să fiți modest cu privire la validitatea teoriei dumneavoastră preferate și să fiți deschis. Nu spun că nu trebuie să aveți o opinie – trebuie să aveți propria dumneavoastră perspectivă, preferabil fermă –, dar a avea o opinie nu este același lucru cu a crede că este cea corectă într-un sens absolut.

Am afirmat că avem ceva de învățat de la toate aceste școli diferite ale științelor economice – de la școala marxistă, de stânga, la cea austriacă, de dreapta. Într-adevăr, pe parcursul istoriei, prea multe vieți au fost ruinate de oameni prea încrezători în propria lor viziune – de la khmerii roșii, de stânga, la fundamentaliștii pieței neoliberale, de dreapta.

„Pesimismul intelectului, optimismul voinței." Schimbările se fac cu greu, dar chiar și cele mari sunt posibile dacă ne străduim suficient de mult și multă vreme

Pe parcursul cărții am văzut cât de dificil este să schimbăm realitatea economică – fie că este vorba despre salariile mici din țările sărace, paradisurile fiscale care îi ajută pe cei extrem de bogați, puterea corporatistă exagerată sau un sistem financiar prea complex. Într-adevăr, dificultatea schimbării statu-quoului, chiar și atunci când majoritatea oamenilor sunt de acord că nu servește decât unei mici minorități, nu apare mai clar decât în reforma limitată întreprinsă în cazul politicilor noastre economice neoliberale curente (și a teoriilor economice din spatele lor), chiar după ce criza financiară din 2008 le-a demonstrat în mod clar limitele.

Uneori, dificultatea apare din cauza încercărilor celor care profită de situația actuală pentru a-și apăra pozițiile prin lobby, propagandă, mită și chiar violență. Totuși, statu-quoul este adesea apărat chiar și în lipsa unor oameni „răi" care trec la acțiune. Regula pieței „un dolar – un vot" constrânge drastic capacitatea celor cu mai puțini bani de a refuza unele opțiuni nedorite oferite de distribuția venitului și averii (amintiți-vă de critica mea împotriva lui Paul Krugman privind salariile mici, din capitolul 4). Mai mult, am putea da crezare unor idei care se opun propriilor noastre interese („falsa conștiință" din capitolul 5). Această tendință îi face pe mulți dintre perdanții sistemului actual să îl apere: poate unii dintre dumneavoastră i-ați văzut pe pensionarii americani protestând împotriva pachetului de politici „Obamacare" cu placarde pe care scria „Statul să-și ia mâinile de pe sistemul medical", când sistemul medical este – ei bine, să mă exprim delicat – un program finanțat și administrat de guvern.

Conștientizarea dificultăților implicate de schimbarea statu-quoului economic nu trebuie să ne facă să renunțăm la lupta pentru crearea unei economii mai dinamice, mai stabile, mai echitabile și mai sustenabile din punctul de vedere al efectelor asupra mediului înconjurător decât cea pe care am avut-o în ultimele trei decenii. Da, schimbările sunt dificile, dar, pe termen lung, când suficient de mulți oameni luptă pentru ele, se întâmplă multe lucruri „imposibile". Amintiți-vă doar: acum 200 de ani, mulți americani credeau că era total nerealist să susții abolirea sclaviei; acum 100 de ani, guvernul britanic arunca femeile în închisoare pentru că cereau dreptul la vot; acum 50 de ani, cei mai mulți dintre părinții fondatori ai națiunilor în curs de dezvoltare de astăzi erau vânați de britanici și de francezi ca „teroriști".

Așa cum a afirmat marxistul italian Antonio Gramsci, trebuie să adoptăm pesimismul intelectului și optimismul voinței.

Concluzii finale. Mai simplu decât credeți

Criza financiară globală din 2008 ne-a amintit într-un mod dur că nu putem lăsa economia în seama economiștilor profesioniști și a altor „tehnocrați" Trebuie să ne implicăm cu toții în managementul său, să fim cetățeni economici activi.

Bineînțeles, există „trebuie" și există „putem" Mulți dintre noi suntem prea epuizați fizic de lupta noastră zilnică pentru existență și prea preocupați de problemele noastre personale și financiare. Ideea de a face investițiile necesare pentru a deveni cetățeni economici activi - să învățăm științe economice și să urmărim ce se întâmplă în economie - ne poate descuraja.

Totuși, aceste investiții sunt mult mai simplu de făcut decât vă imaginați. Științele economice sunt mult mai accesibile decât mulți economiști și-ar dori să credeți. Odată ce înțelegeți la un nivel de bază modul în care funcționează economia, monitorizarea evenimentelor va cere doar puțin din timpul și atenția dumneavoastră. Ca multe alte lucruri - mersul pe bicicletă, învățarea unei limbi străine sau utilizarea noii tablete -, va deveni tot mai simplu să fiți un cetățean economic activ, odată ce depășiți dificultățile de la început și continuați să exersați.

Vă rog să încercați.

Note

Prolog. De ce să-ți bați capul? De ce trebuie să înveți economie?

1. Acestea sunt primele propoziții ale articolului său „The macroeconomist as scientist and engineer", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, nr. 4 (2006).
2. Pentru un punct de vedere similar, vezi articolul „Is economics a science?", de Robert Shiller, unul dintre laureații Premiului Nobel pentru științe economice din 2013. Articolul poate fi descărcat la: http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-sciencerobert-shiller.

Capitolul 1. Viața, universul și tot restul. Ce sunt științele economice?

1. R. Lucas, „Macroeconomic priorities", *American Economic Review*, vol. 93, nr. 1 (2003). Acesta a fost discursul său la numirea în funcția de președinte al American Economic Association.
2. Această idee este explicată genial de Felix Martin în cartea sa *Money: The Unauthorised Biography* (Londra: The Bodley Head, 2013).
3. Multe dintre aceste servicii includ și consumul de lucruri materiale – de exemplu, mâncarea de la un restaurant –, dar cumpărăm și serviciile de gătit și de servire.

Capitolul 2. De la acul cu gămălie la PIN. Capitalismul între 1776 și 2014

1. Înainte de Smith au existat alți economiști, precum gânditorii din Italia renascentistă, fiziocrații din Franța și „mercantiliștii" Despre unii dintre ei voi discuta în capitolul 4.
2. Clifford Pratten, „The manufacture of pins", *Journal of Economic Literature*, vol. 18 (martie 1980), p. 94. Pratten afirmă că cifra era pentru cel mai eficient dintre cei doi producători de atunci. Cel mai puțin eficient producea în jur de 480.000 de ace pe muncitor pe zi.
3. Chiar și în țările cele mai industrializate, precum Marea Britanie și Olanda, peste 40% din oameni munceau în agricultură. În alte țări vest-europene, raportul era de peste 50%, iar în unele țări ajungea la 80%.
4. D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Harmondsworth: Penguin, 1978), p. 86.
5. În funcție de țară, 60-80% dintre cei care muncesc pentru capitaliști lucrează în *întreprinderi mici și mijlocii* (*IMM*), care au mai puțin de câteva sute de angajați. IMM-urile sunt definite ca firme care angajează mai puțin de 250 de oameni în Uniunea Europeană și mai puțin de 500 în SUA.
6. La acea dată, Londra era cel mai mare oraș din Europa și al doilea din lume după Beijing, care avea peste 1,1 milioane de locuitori. După ce tocmai pierduseră coloniile americane,

teritoriile coloniale britanice la vremea apariţiei *AN* includeau (unele regiuni din) India, Canada, Irlanda şi aproximativ 20 de insule din Caraibe.

7. Informaţiile din restul secţiunii provin din H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder : Development Strategy in Historical Perspective* (Londra : Anthem Press, 2002), pp. 93-99, dacă nu se fac alte precizări.
8. Toate informaţiile privind bancnotele de la Bank of England provin de pe site-ul acesteia. Vezi : http : //www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx.

Capitolul 3. Cum am ajuns aici? O scurtă istorie a capitalismului

1. A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2300 AD* (Oxford : Oxford University Press, 2007), p. 71, tabelul 2.2. Cifrele privind creşterea istorică pe termen lung din următoarele câteva paragrafe provin din aceeaşi sursă.
2. Producţia de textile din bumbac a Marii Britanii a crescut cu 1,4% pe an între 1700 şi 1760, dar cu 7,7% pe an între 1770 şi 1801. Mai ales între 1780 şi 1790, rata de creştere a fost de 12,8% pe an – ridicată, chiar şi după standardele de astăzi, dar uluitoare la acea dată. Producţia din industria metalurgică a crescut cu 5% pe an între 1770 şi 1801. Aceste cifre sunt calculate din N. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution* (Oxford : Clarendon Press, 1995), p. 23, tabelul 2.4.
3. Vezi J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge : Cambridge University Press, 2004) pentru dovezi asupra modului cum primele inovaţii ştiinţifice şi tehnologice din Occident s-au inspirat în mare parte din lumea arabă, indiană şi chineză.
4. O discuţie competentă şi echilibrată despre acest subiect puteţi găsi în P. Bairoch, *Economics and World History : Myths and Paradoxes* (Chicago : University of Chicago Press, 1993), capitolele 5-8.
5. B. Hartmann şi J. Boyce, *Needless Hunger* (San Francisco : Institute for Food and Development Policy, 1982), p. 12.
6. Spre deosebire de revoluţiile politice, precum Revoluţia Franceză sau Revoluţia Rusă, revoluţiile economice nu au date clare de început şi de sfârşit. Revoluţia Industrială a fost definită ca o perioadă mai lungă, cuprinsă între 1750 şi 1850, dar şi mai scurtă, cuprinsă între 1820 şi 1870.
7. R. Heilbroner şi W. Milberg, *The Making of Economic Society*, ed. a XIII-a (Boston : Pearson, 2012), p. 62.
8. N. Crafts, „Some dimensions of the «quality of life» during the British industrial revolution", *Economic History Review*, vol. 50, nr. 4 (noiembrie 1997) : tabelul 1, p. 623, pentru cifra din 1820, şi tabelul 3, p. 628, pentru cifra din 1860.
9. Vezi Chang, *Kicking Away the Ladder*, şi H.-J. Chang, *Bad Samaritans : Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (Londra : Random House, 2007) [rom. : *Samaritenii cei răi. Mitul liberului schimb şi istoria secretă a capitalismului*, Polirom, Iaşi, 2012 – n.t.], pentru mai multe detalii.
10. Funcţia oficială a lui Walpole era de fapt de ministru-şef, dar putem fi scuzaţi dacă îl numim prim-ministru. El a fost primul şef al guvernului britanic care controla toate ministerele – înaintea sa au existat doi sau chiar trei şefi comuni ai guvernului. Walpole a fost de asemenea primul care s-a instalat pe Downing Street nr. 10 (în 1735), celebra reşedinţă oficială a prim-ministrului britanic.
11. Prin prevederea cunoscută ca „extra-teritorialitate", aceste tratate au privat de asemenea ţările mai slabe de capacitatea de a-i judeca pe cetăţenii străini pentru infracţiunile comise pe teritoriile lor. Alte tratate INECHITABILE cereau ca ţările mai slabe să cedeze sau să „închirieze" părţi ale teritoriilor lor ; China a cedat Marii Britanii Insula Hong Kong în 1842 şi Kowloon în 1860, în timp ce Marea Britanie „a închiriat" aşa-numitele Noi Teritorii din Hong Kong pentru 29 de ani în 1898. Tratatele inechitabile forţau adesea ţările mai slabe să

le vândă străinilor drepturile de a exploata resursele naturale (de exemplu, minereurile, lemnul) în schimbul unor taxe minime.

12. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press, 1976), p. 181.
13. Germania a preluat Tanzania, Namibia, Rwanda, Burundi, Togo şi aşa mai departe, deşi multe dintre acestea au fost atribuite învingătorilor din Primul Război Mondial. SUA a primit Cuba şi Filipine, în timp ce Belgia a preluat Congo. Japonia a colonizat Coreea, Taiwan şi Manciuria (regiunea de nord-est a Chinei).
14. Între 1870 şi 1913, creşterea venitului pe cap de locuitor din America Latină a înregistrat o accelerare masivă, de la – 0,03% între 1820 şi 1870 la 1,86% la sfârşitul acestei perioade, făcând din continent regiunea cu cea mai rapidă creştere din lume (mai mare decât cea a SUA, de 1,82%, pe locul doi).
15. Calculat după A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), p. 100, tabelul 3c.
16. Acestea şi celelalte informaţii din restul paragrafului sunt preluate din C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920-1995* (Oxford: Oxford University Press, 1998), p. 137, tabelul 6.1 (pentru 1929-1932), şi p. 182 (pentru 1932-1937).
17. Acest argument este explicat într-un mod accesibil de Stephanie Flanders, jurnalista pe probleme economice a BBC în următoarea postare pe blog: http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html.
18. De exemplu, se estimează că politica fiscală a guvernului SUA nu a adăugat decât 0,3% la PIB între 1929 şi 1933, faţă de scăderea de 31,8% din aceeaşi perioadă (Dow, *Major Recessions*, p. 164, tabelul 6.11), în timp ce politica fiscală a Marii Britanii nu a adăugat decât 0,4% faţă de scăderea de 5,1% a PIB-ului între 1929 şi 1932 (*ibidem*, p. 192, tabelul 6.23).
19. Rata de creştere a venitului pe cap de locuitor la nivel mondial a scăzut de la 1,31% între 1870 şi 1913 la 0,88% între 1913 şi 1950. Maddison, *The World Economy*, p. 383, tabelul A.8.
20. A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz şi A. Singh, „The rise and fall of the Golden Age", în S. Marglin şi J. Schor (ed.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Oxford University Press, 1990), p. 45, tabelul 2.4.
21. Inflaţia medie pentru ţările capitaliste avansate din această perioadă a fost de aproximativ 4%. *Ibidem*, p. 45, tabelul 2.4.
22. C. Reinhart şi K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009), p. 252, figura 16.1.
23. Astăzi, lumea se gândeşte la Banca Mondială ca la o bancă pentru ţările sărace, dar primii ei clienţi au fost economiile europene distruse de război. Acest lucru se reflectă în numele său oficial – Banca Internaţională pentru *Reconstrucţie* şi Dezvoltare (BIRD).
24. CECO a coordonat eforturile de a moderniza facilităţile de producţie din industria cărbunelui şi a oţelului. Tratatul de la Roma din 1957 a creat Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (*Euroatom*), precum şi CEE. În 1967, aceste trei comunităţi au fost integrate pentru a forma Comunităţile Europene (CE).
25. Mai multe detalii găsiţi în F. Block, „Swimming against the current: The rise of a hidden developmental state in the United States", *Politics and Society*, vol. 36, nr. 2 (2008), şi în M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths* (Londra: Anthem Press, 2013).
26. Glyn *et al.*, „The rise and fall of the Golden Age", p. 98.
27. Rata medie a inflaţiei din Europa a atins 15%, în timp ce rata din SUA a depăşit 10%. Mai ales Marea Britanie a avut de suferit, rata inflaţiei atingând aproape 25% în 1975. Date din Dow, *Major Recessions*, p. 293, figura 8.5.
28. Ratele de creştere a venitului pe cap de locuitor din ţările capitaliste avansate au fost de 1,4% între 1870 şi 1913, 1,2% în 1913 şi 1950 şi 3,8% între 1960 şi 1970. Aceste cifre sunt din Glyn *et al.*, „The rise and fall of the Golden Age", p. 42, tabelul 2.1.
29. *Ibidem*, p. 42, tabelul 2.1.

30. Trebuie notat totuşi că guvernul din Chile a avut un rol important în economie chiar în faza neoliberală a ţării. CODELCO, cea mai mare companie exploatatoare de cupru din lume, care fusese naţionalizată în 1971 de guvernul de stânga Allende, a fost păstrată în proprietatea statului. Câteva agenţii publice şi în parteneriat public-privat (precum Fundación Chile) le-au oferit producătorilor agricoli consultanţă tehnică subvenţionată şi ajutor sub forma marketingului pentru export.
31. S. Basu şi D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (Londra: Basic Books, 2013), capitolul 2, pentru mai multe detalii şi analize.
32. Producţia totală a Chinei din 1978 a fost de aproximativ 219 miliarde de dolari. Producţia mondială din acel an a fost de aproximativ 8.549 de miliarde de dolari. Calcule pe baza datelor de la Banca Mondială, *World Development Report 1980* (Washington, DC: World Bank, 1980), pp. 110-111, tabelul 1.
33. *Ibidem*, pp. 124-125, tabelul 8.
34. PIB-ul Chinei din 2007 a fost de 3.280 de miliarde de dolari. PIB-ul mondial a fost de 54.347 de miliarde de dolari. Banca Mondială, *World Development Report 2009* (New York: Oxford University Press, 2009), pp. 356-357, tabelul 3. Exportul de mărfuri al Chinei a fost de 1.218 miliarde de dolari, în timp ce la nivel mondial acesta a fost de 13.899 de miliarde de dolari (*Ibidem*, pp. 358-359, tabelul 4).

Capitolul 4. Să înflorească o sută de flori. Cum „să faci" economie

1. Carl Menger este considerat părintele fondator al şcolii austriece, dar unii ar putea afirma pe bună dreptate că a fost, împreună cu Leon Walras şi William Jevons, unul dintre părinţii fondatori ai şcolii neoclasice. Un exemplu chiar mai complicat este Frank Knight, economist de la începutul secolului XX care a predat la University of Chicago. El este considerat adesea un economist austriac (nu, nu după naţionalitatea sa – era american), dar a avut multe influenţe instituţionaliste, iar unele dintre ideile sale se suprapun cu cele keynesiste şi behavioriste.
2. Fizicienii au încercat, dar nu au reuşit să construiască ceea ce numesc „teoria a tot ce există"
3. „...şi în întunericul lor să le unească pe toate", se spune în continuare.
4. Joseph Schumpeter a subliniat că toate analizele din ştiinţele economice sunt precedate de un act cognitiv preanalitic, numit viziune, în care analistul „vizualizează un set distinct de fenomene coerente ca un obiect care merită eforturile sale analitice" A afirmat că „această viziune este ideologică aproape prin definiţie", deoarece „modul în care vedem lucrurile cu greu poate fi distins de modul în care ne dorim să le vedem" Citatul este din J. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), pp. 41-42. Îi mulţumesc lui William Milberg pentru că mi-a indicat acest citat.
5. Poziţionarea individului la un rang superior în cadrul şcolii neoclasice iese din sfera etichetării actorilor economiei ca indivizi, şi nu clase. Cei mai mulţi membri ai şcolii cred de asemenea în *individualismul metodologic* – şi anume, punctul de vedere potrivit căruia o explicaţie ştiinţifică a oricărei entităţi colective, precum economia, trebuie să se bazeze pe descompunerea sa în cea mai mică unitate posibilă, adică individul.
6. Un alt mod de a spune acelaşi lucru este afirmaţia că o societate se află într-o stare de optimalitate Pareto dacă nimeni nu poate profita fără a dăuna altcuiva.
7. În exemplul clasic al lui Akerlof cu privire la „piaţa pentru rable", dată fiind dificultatea de a stabili calitatea maşinilor la mâna a doua înainte de achiziţie, potenţialii cumpărători vor fi dispuşi să plătească o sumă mare de bani chiar şi pentru ceea ce este cu adevărat o maşină folosită bună. Luând în considerare acest aspect, proprietarii maşinilor folosite bune vor evita piaţa, scăzând şi mai mult calitatea medie a maşinilor, ceea ce duce, în cazul extrem, la dispariţia pieţei însăşi. Vezi G. Akerlof, „The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nr. 4 (1970).

8. Celelalte două volume au fost editate de Engels şi publicate după moartea lui Marx.
9. Pentru această istorie, vezi cărţile mele *Kicking Away the Ladder* (mai academică şi mai detaliată) şi *Samaritenii cei răi* (cu mai puţine detalii şi mai uşor de citit).
10. În mod obişnuit, se recomandau: încurajarea noilor industrii prin taxe vamale, subvenţii şi tratament preferenţial în achiziţiile de stat (statul cumpără produse din sectorul privat); încurajarea procesării interne a materiilor brute prin taxe la export pe materiile prime sau printr-o interdicţie a exporturilor acestora; descurajarea importurilor de bunuri de lux prin taxe vamale sau prohibiţii astfel încât mai multe resurse să fie canalizate în investiţii; încurajarea exportului prin sprijin de marketing şi controlul calităţii; sprijinirea îmbunătăţirilor tehnologice prin monopol garantat de stat, brevete şi recrutarea subvenţionată de stat a muncitorilor calificaţi din ţările mai avansate economic; şi, nu în ultimul rând, investiţiile publice în infrastructură.
11. List a început ca adept al liberului schimb, susţinând ideea unui acord de liber schimb între diferitele state germane, realizat în 1834 sub forma *Zollverein* (tradus literal, uniune vamală). Totuşi, în timpul exilului său politic în SUA din anii 1820, a întâlnit ideile lui Hamilton, prin intermediul lucrărilor lui Daniel Raymond şi Henry Carey, şi a ajuns să recunoască faptul că liberul schimb poate fi benefic între ţări cu un nivel similar de dezvoltare (de exemplu, pentru statele germane de la acea dată), dar nu şi între ţările mai avansate economic, precum Marea Britanie, şi ţările înapoiate, aşa cum erau Germania şi SUA în acea perioadă. Putem adăuga faptul că, la fel ca majoritatea europenilor de la acea dată, List era rasist şi a afirmat explicit că teoria sa se aplică doar ţărilor „din zone temperate"
12. În contrast cu cauzalitatea predominantă (dar nu exclusiv), cu sens unic, presupusă de şcoala marxistă, de la sistemul – sau baza – material de producţie la instituţii – sau suprastructură.
13. Numele importante îi includ, în ordine alfabetică, pe Alice Amsden, Martin Fransman, Jorge Katz, Sanjaya Lall şi Larry Westphal.
14. Legat de această dezbatere, vezi D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).
15. Herbert Simon, fondatorul şcolii behavioriste, a subliniat că cea mai bună descriere a capitalismului modern este o economie a „organizaţiei", şi nu o economie de piaţă. Astăzi, cele mai multe acţiuni economice se petrec în cadrul organizaţiilor – mai ales firme, dar şi guverne şi alte instituţii –, şi nu prin intermediul pieţelor. Vezi capitolul 5 pentru discuţii suplimentare.
16. Ideea că „certificatele de poluare" pot fi vândute şi cumpărate poate suna încă ciudat multor noneconomişti. Dar piaţa pentru aceste certificate este deja înfloritoare, cu o valoare a comerţului în 2007 estimată la 64 de miliarde de dolari.
17. Ele sunt intitulate „Marx the Prophet", „Marx the Economist", „Marx the Sociologist" şi „Marx the Teacher" („Marx profetul", „Marx economistul", „Marx sociologul" şi „Marx învăţătorul").
18. În timp – începând cu generaţia nepoţilor săi, aşa cum s-a exprimat Keynes într-un articol celebru intitulat „Economic Possibilities for Our Grandchildren" (deşi el nu avea copii) –, standardul de viaţă din ţări ca Marea Britanie se va îmbunătăţi suficient, astfel încât nu vor fi necesare multe investiţii noi. Într-un astfel de moment, credea el, atenţia politicii ar trebui îndreptată spre reducerea orelor de muncă şi creşterea consumului, în principal prin redistribuirea venitului spre grupurile mai sărace, care cheltuiesc proporţii mai mari din veniturile lor decât cele bogate.
19. Istoria speculaţiei financiare este elocvent documentată în C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes A History of Financial Crisis* (Londra: Macmillan, 1978).
20. A obţinut şi sume mari de bani pentru King's College, Cambridge, de al cărui portofoliu de investiţii s-a ocupat ca director financiar între 1924 şi 1944.
21. Michał Kalecki (1899-1970), cu influenţa sa marxistă şi interesul pentru economiile în curs de dezvoltare, şi Nicholas Kaldor (1908-1986), influenţat de tradiţia developmentalistă şi, fiind educat în Imperiul Austro-Ungar, familiar cu ideile austriece şi ale lui Schumpeter, erau excepţii în această privinţă.

22. Veblen a încercat să înţeleagă de asemenea schimbările din societate în termeni evoluţionişti, inspirându-se din noua teorie a lui Charles Darwin de la acea dată.
23. Cei mai mulţi membri ai NEI acceptă partea cu „urmărirea propriului interes" a premisei „individului raţional care îşi urmăreşte propriul interes" a şcolii neoclasice, dar majoritatea (nu neapărat un set care se suprapune cu „cei mai mulţi") resping partea „raţională" Unii dintre ei, în special Williamson, folosesc chiar în mod explicit conceptul behaviorist al raţionalităţii limitate, în care raţionalitatea umană este foarte limitată.
24. Există de asemenea o influenţă nerecunoscută a şcolii marxiste (North a fost marxist în tinereţe), cel puţin în termenii obiectului de studiu, precum relaţiile de proprietate (North şi Coase) şi procesele interne ale firmei (Coase şi Williamson).
25. Unii economişti neoclasici au încercat să reinterpreteze raţionalitatea limitată astfel încât să se potrivească modelelor de optimizare. Unii afirmă că raţionalitatea limitată presupune doar că trebuie să considerăm decizia economică o „optimizare comună" a costurilor resurselor (o preocupare neoclasică tradiţională) şi a costurilor procesului decizional. Într-o altă reinterpretare comună, se crede că oamenii optimizează alegând cele mai bune reguli de decizie, şi nu încercând să ia decizia corectă în fiecare situaţie. Ambele reinterpretări nu funcţionează în cele din urmă din cauză că presupun un nivel şi mai nerealist al raţionalităţii decât modelul neoclasic standard. Cum pot agenţii care nu sunt suficient de raţionali pentru a optimiza pe un front (costul resurselor) să optimizeze pe două (costurile resurselor şi costurile de decizie)? Cum pot agenţii insuficient de inteligenţi pentru a lua decizii raţionale în situaţii individuale să creeze reguli de decizie care să le permită să ia în general deciziile optime?
26. H. Simon, *The Sciences of the Artificial*, ed. a III-a (Cambridge, MA: The MIT Press, 1996), p. 31.

Capitolul 5. *Dramatis personae*. Cine sunt actorii economici?

1. Datele privind comerţul intrafirme sunt greu de obţinut. Estimat la 20-25%, comerţul intrafirme este considerat mai puţin important în servicii decât în bunuri manufacturate. Dar în anumite „servicii de producător", precum consultanţa şi cercetarea şi dezvoltarea, este chiar mai important decât manufactura; în cazul firmelor americane şi canadiene, pentru care avem date, se situa în jur de 60-80%. Datele sunt din R. Lanz şi S. Miroudot, „Intra-firm trade patterns, determinants and policy implications", *OECD Trade Policy Papers*, nr. 114 (Paris: OECD, 2011).
2. Corporación Mondragon are de asemenea aproape 150 de filiale care nu sunt cooperative şi peste 10.000 de muncitori care nu sunt angajaţi-parteneri. Impozitul pe venit include şi aceste filiale.
3. Tocmai din acest motiv, prima lege antitrust din SUA (Legea Sherman din 1890) trata de fapt sindicatele ca „trusturi" anticoncurenţiale – până când prevederea a fost anulată în legea antitrust revizuită din 1914, numită Legea Clayton.
4. Puterea Uniunii Europene (UE) decurge dintr-un amestec de bani şi posibilitate de stabilire a regulilor. Aşa cum s-a văzut în cazul recentelor pachete de „salvare" pentru ţările de la „periferie", precum Grecia şi Spania, o parte a influenţei sale se exercită prin puterea financiară. Dar mai importantă este capacitatea sa de a stabili reguli cu privire la toate aspectele vieţii economice (şi nu numai) a ţărilor sale membre, inclusiv bugetul, concurenţa dintre firme şi condiţiile de muncă. Deciziile UE se iau pe baza „votului majoritar calificat", în care voturile deţinute de fiecare ţară reflectă dimensiunea populaţiei doar până la un anumit punct, într-o manieră similară cu distribuţia voturilor colegiilor electorale pentru alegerile prezidenţiale din SUA, între cele 50 de state americane. În Consiliul Uniunii Europene, Germania are de zece ori mai multe voturi decât Malta (29 faţă de 3), dar are o populaţie de peste 200 de ori mai mare (82 de milioane faţă de 0,4 milioane).
5. OIM este diferită de celelalte organizaţii ale Naţiunilor Unite. În timp ce alte organisme ale Naţiunilor Unite sunt organizaţii interguvernamentale, OIM este un organism tripartit, format

din guverne, sindicate şi asociaţii ale angajatorilor, cu o distribuţie a voturilor de 2 : 1 : 1 între cele trei grupuri.

6. Există un număr de experimente care arată că studenţii de la economie sunt mai egoişti decât alţi studenţi. Unul din motive poate fi rezultatul „autoalegerii" – auzind că educaţia economică de astăzi pune accent pe predominanţa căutării propriului interes, oamenii egoişti au impresia că este o materie de studiu pe gustul lor. Dar poate fi de asemenea rezultatul educaţiei înseşi – fiind învăţaţi tot timpul că fiecare trebuie să se promoveze, studenţii de la ştiinţe economice pot ajunge să vadă lumea mai mult în aceşti termeni.

Capitolul 6. Cât vreţi să facă? Producţia totală, venitul şi fericirea

1. Cu excepţia unei cantităţi foarte limitate consumate de turişti.
2. Acest aspect este explicat foarte clar şi minuţios în J. Aldred, *The Skeptical Economist* (Londra : Earthscan, 2009), în special la pp. 59-61.
3. Richard Layard, discuţie cu Julian Baggini în „The conversation : Can happiness be measured ? ", *Guardian*, 20 iulie 2012.

Capitolul 7 Cum creşte grădina dumneavoastră? Lumea producţiei

1. După Gambia, Swaziland, Djibouti, Rwanda şi Burundi.
2. În 1995, PIB-ul pe cap de locuitor al Guineei Ecuatoriale era de doar 371 de dolari pe an, făcând-o cea de-a treia dintre cele mai sărace ţări din lume.
3. Informaţiile despre industria minieră din SUA oferite mai jos sunt extrase din G. Wright şi J. Czelusta, „Exorcising the resource curse : Mining as a knowledge industry, past and present", working paper, Stanford University, 2002.
4. Adică venitul pe cap de locuitor al Germaniei din 2010 a fost cu 11,5% mai mare decât venitul său din 2000, în timp ce venitul pe cap de locuitor al SUA din 2010 a fost de doar 7,2% mai mare decât venitul din 2000.
5. Următoarele valori ale investiţiilor în cercetare şi dezvoltare sunt de la OCDE, *Perspectives on Global Development 2013 – Shifting Up a Gear : Industrial Policies in a Changing World* (Paris : OECD, 2013), capitolul 3, figura 3-1.
6. În ţările mai sărace, unde puţine corporaţii sunt suficient de mari pentru a avea propriul departament de cercetare şi dezvoltare, marea majoritate a acestor activităţi sunt finanţate de stat. Procentul poate ajunge la aproape 100% în unele ţări, dar se situează de obicei între 50% şi 75%. În ţările mai bogate, investiţia statului în cercetare şi dezvoltare este mai mică, de regulă între 30% şi 40%. Ea este considerabil mai mică în Japonia (23%) şi Coreea (28%), în timp ce Spania şi Norvegia (ambele la 50%) se află la polul opus. În SUA, raportul este de aproximativ 35% astăzi, dar era mult mai mare (50-70%) în timpul Războiului Rece, când guvernul federal cheltuia o sumă uriaşă pentru cercetările din sectorul apărării (vezi capitolul 3).
7. Departamentul BERR (Afaceri, Întreprinderi şi Reforma Reglementărilor), *Globalisation and the Changing UK Economy* (Londra : Her Majesty's Government, 2008).
8. Pierre Dreyfus, fost ministru francez al Industriei, citat în P. Hall, *Governing the Economy* (Cambridge : Polity Press, 1987), p. 210.
9. Datele din acest paragraf şi din următorul sunt din H.-J. Chang, „Rethinking public policy in agriculture : Lessons from history, distant and recent", *Journal of Peasant Studies*, vol. 36, nr. 3 (2009), dacă nu se fac alte precizări.
10. Dacă includem manufacturile în sectorul industrial, proporţia din PIB era de 30-40%. Astăzi, în niciuna dintre ele nu reprezintă mai mult de 25%. Date din O. Debande, „Deindustrialisation",

EIB Papers, vol. 11, nr. 1 (2006); disponibil la: http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf.

11. În Germania, procentul din PIB al bunurilor manufacturate a scăzut de la 27% la 22% în preţuri curente între 1991 şi 2012. În preţuri constante, scăderea a fost de la 24% la 22%. Valorile corespunzătoare din Italia au fost de la 22% la 16% în preţuri curente şi de la 19% la 17% în preţuri constante. În Franţa (1991-2011), ele au fost de la 17% la 10% în preţuri curente şi de la 13% la 12% în preţuri constante. Date Eurostat, emise de Uniunea Europeană.
12. În SUA, procentul bunurilor manufacturate din PIB a scăzut de la 17% la 12% în preţuri curente între 1987 şi 2012. Dar în preţuri constante a crescut de fapt de la 11,8% la 12,4% în aceeaşi perioadă. Între 1990 şi 2012, procentul bunurilor manufacturate din PIB-ul Elveţiei a scăzut de la 20% la 18% în preţuri curente. Dar calculat în preţuri constante a crescut de fapt de la 18% la 19%. Datele pentru Elveţia sunt preluate din Eurostat. Datele pentru SUA provin de la Biroul pentru Analize Economice al guvernului SUA.
13. În Finlanda (1975-2012), procentul în preţuri curente a scăzut de la 25% la 17%, dar în preţuri constante a crescut de la 14% la 21%. În Suedia (1993-2012), valorile corespunzătoare indicau o scădere de la 18% la 16% şi o creştere de la 12% la 18%. Datele sunt din Eurostat.
14. Între 1990 şi 2012, procentul bunurilor manufacturate din PIB-ul Marii Britanii a scăzut de la 19% la 11% în preţuri curente – un declin de 42%. A scăzut de la 17% la 11% în preţuri constante – un declin de 35%. Datele sunt din Eurostat, emise de Uniunea Europeană.
15. Toate datele sunt de la Banca Mondială.
16. Pentru o discuţie mai aprofundată, vezi G. Palma, „Four sources of «de-industrialisation» and a new concept of the «Dutch Disease»", lucrare prezentată la Masa Rotundă a EGDI (Economic Growth and Development Initiative) a HSRC (Human Sciences Research Council) din Africa de Sud, 21 mai 2007, disponibilă la: http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml.
17. Cadrul GDR precizează care este sarcina fiecărei ţări pentru reducerea gazelor cu efect de seră, cu scopul de a împiedica o încălzire potenţial catastrofală „cu două grade", luând în calcul atât răspunderea istorică pentru încălzirea globală, cât şi capacitatea de a suporta povara ajustărilor.
18. Vezi Aldred, *The Skeptical Economist*, capitolul 5, pentru mai multe detalii.
19. Percepţia noastră privind riscul centralelor nucleare este distorsionată de faptul că mass-media relatează pe larg despre accidentele nucleare, nu în ultimul rând din cauză că de obicei se produc în ţările bogate. Dar, fără ca lumea să afle, cel puţin o mie de mineri mor în accidente de muncă anual doar în China. Nu ştim nici măcar câţi oameni au murit din cauza poluării rezultate prin arderea cărbunelui în ultimele două secole la nivel mondial. Se spune că Marele Smog din Londra, din 1952, a cauzat între 4.000 şi 12.000 de decese, dar acesta nu este decât unul – într-adevăr, cel mai grav – dintre zecile de ani în care Marea Britanie a suferit din cauza poluării generate de cărbune. Astăzi, mulţi oameni din oraşe din China, India şi din alte regiuni mor înainte de vreme din cauza afecţiunilor respiratorii cauzate de poluarea generată de cărbune. Dacă adunăm toate aceste „decese mute", putem afirma cu uşurinţă că mult mai mulţi oameni au fost „ucişi" de cărbune decât de energia nucleară, chiar dacă acceptăm cele mai extreme – şi contestate – estimări de un milion de decese cauzate de dezastrul de la Cernobîl (în mare parte ca urmare a cancerului provocat de radiaţiile crescute).

Capitolul 8. Probleme la Banca Fiduciară a Fidelităţii. Finanţele

1. Martin, *Money*, p. 242.
2. O mare parte dintre afirmaţiile despre derivative sunt inspirate din B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money* (Londra: Pluto Press, 2013), pp. 63-74, şi din discuţiile mele personale cu autorul. J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay* (Londra: Allen Lane, 2010), capitolul 2, oferă o explicaţie mai puţin tehnică, dar foarte instructivă.

3. Îi mulţumesc lui Brett Scott pentru că mi-a sugerat acest exemplu. În acest sens, putem spune că produsele financiare securitizate sunt derivative pentru că îşi „derivă" valoarea din activele de bază. Totuşi, în aceeaşi logică, acţiunile sunt şi derivative, întrucât companiile au de asemenea active „de bază", precum echipamentele şi alte active (de exemplu, brevetele şi alte drepturi de proprietate intelectuală). Astfel, toate distincţiile dintre tipurile diferite de active financiare sunt, în cele din urmă, neclare.
4. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance*, p. 65.
5. *Ibidem,* pp. 69-70.
6. Despre istoria dezvoltării pieţelor derivativelor şi a rolului CBOT în acest proces, vezi Y. Millo, „Safety in numbers: how exchanges and regulators shaped index-based derivatives", lucrare prezentată la Conference on the Social Studies of Finance, Center on Organizational Innovation (COI), Columbia University, 3-4 mai 2002; disponibilă la: http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf, şi „A Brief History of Options", disponibilă la: http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-optionhistory/.
7. Vezi Millo, „Safety in numbers", şi C. Lapavitsas, *Profiting without Producing How Finance Exploits All* (Londra: Verso, 2013), p. 6.
8. H. Blommestein *et al.*, „Outlook for the securitisation market", *OECD Journal: Market Trends*, vol. 2011, numărul 1 (2011), p. 6, figura 6, disponibilă la: http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf. După datele Eurostat, agenţia de statistică a Uniunii Europene, în 2010, PIB-ul a fost de 12,3 trilioane de euro în UE şi de 10,9 trilioane de euro în SUA.
9. L. Lin şi J. Sutri, „Capital requirements for over-the-counter derivatives central counterparties", IMF Working Paper, WP/13/3, 2013, p. 7, figura 1, disponibilă la: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf.
10. G. Palma, „The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, nr. 4 (2009).
11. Lapavitsas, *Profiting without Producing*, p. 206, figura 2.
12. J. Crotty, „If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high? Reflections on the current «golden age» of finance", Working Paper nr. 134 (Amherst, MA: PERI [Political Economy Research Institute], University of Massachusetts, aprilie 2007).
13. A. Haldane, „Rethinking the financial network", discurs ţinut la Financial Student Association, Amsterdam, aprilie 2009, pp. 16-17. Discursul poate fi descărcat de la: http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf.
14. M. Blyth, *Austerity: the History of a Dangerous Idea* (Oxford: Oxford University Press, 2013), pp. 26-27.
15. Perioadele medii de deţinere a acţiunilor pentru bănci au scăzut de la aproximativ trei ani în 1998 la aproximativ trei luni în 2008. P. Sikka, „Nick Clegg's plan for shareholders to tackle fat-cat pay won't work", *Guardian*, 6 decembrie 2011, disponibil la: http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?
16. Sectorul financiar nu a fost întotdeauna mai profitabil decât sectorul nonfinanciar. Conform unui studiu publicat în 2005, în SUA, între mijlocul anilor 1960 şi sfârşitul anilor 1970, rata profitului firmelor financiare a fost mai mică decât cea a firmelor nonfinanciare. Dar, în urma dereglementării financiare de la începutul anilor 1980, rata profitului firmelor financiare (având o tendinţă ascendentă, de 4-12%) a fost semnificativ mai mare decât cea a firmelor nonfinanciare (2-5%) până la începutul anilor 2000 (aici se opresc datele studiului). În Franţa, rata profitului corporaţiilor financiare a fost *negativă* între începutul anilor 1970 şi mijlocul anilor 1980 (nu există date pentru anii 1960). Odată cu dereglementarea financiară de la sfârşitul anilor 1980 a început să crească şi a depăşit-o pe cea a firmelor nonfinanciare la începutul anilor 1990, când ambele erau de aproximativ 5%, şi a crescut la peste 10% în 2001. În schimb, rata profitului firmelor franceze nonfinanciare a scăzut de la începutul anilor 1990, ajungând la aproximativ 3% în 2001. Vezi G. Duménil şi D. Lévy, „Costs and benefits of neoliberalism:

a class analysis", în G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Cheltenham : Edward Elgar, 2005).

17. Reinhart şi Rogoff, *This Time Is Different*, p. 252, figura 16.1.
18. Palma, „The revenge of the market on the rentiers", p. 851, figura 12.
19. W. Lazonick, „Big payouts to shareholders are holding back prosperity", *Guardian*, 27 august 2012 ; disponibil la : http : //www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity.
20. A rămas la 99% în 2011 şi 2012. Datele din acest paragraf provin de la Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale ; disponibile la : http : //www.federalreserve.gov/apps/fof/. Estimări similare până la începutul anilor 2000 se găsesc în Crotty, „If financial market competition is so intense" O altă estimare indică cifre mai mici, dar tendinţa este aceeaşi : puţin peste 20% în 1955, crescând la aproximativ 30% la mijlocul anilor 1980, apoi la 50% la începutul anilor 2000, scăzând la aproximativ 45% în urma crizei din 2008 şi crescând înapoi la peste 50% în 2010. Vezi W. Milberg şi N. Shapiro, „Implications of the recent financial crisis for innovation", New School for Social Research, şapirograf, februarie 2013.
21. Informaţiile pentru GE sunt din R. Blackburn, „Finance and the fourth dimension", *New Left Review*, mai-iunie 2006, p. 44. J. Froud *et al.*, *Financialisation and Strategy : Narrative and Numbers* (Londra : Routledge, 2006) estimează că procentul ar putea fi chiar de 50%. Cifra în cazul Ford provine din studiul Froud *et al.*, iar pentru GM din studiul Blackburn.
22. Ideea este formulată foarte clar şi instructiv de Andy Haldane de la Bank of England (vezi mai sus) în „The dog and the frisbee", discurs prezentat la Federal Reserve Bank of Kansas City's 36th Economic Policy Symposium despre „The Changing Policy Landscape", Jackson Hole, Wyoming, 31 august 2012 ; disponibil la : http : //www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf.

Capitolul 9. Să moară capra lui Boris. Inegalitate şi sărăcie

1. M. Friedman şi R. Friedman, *Free to Choose* (Harmondsworth : Penguin Books, 1980), pp. 31-32.
2. Pentru un argument mai detaliat în această direcţie, vezi J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (Londra : Allen Lane, 2012), capitolul 4.
3. Explicaţia lui Wilkinson şi Pickett este că indivizii cu venituri mai mici din societăţile mai inegale sunt supuşi unui stres mai mare decât cei aflaţi într-o situaţie similară din ţările mai egale. Acest stres provine din ceea ce ei numesc „angoasa statutului social", adică angoasa faţă de statutul inferior şi incapacitatea de a-l depăşi, mai ales în prima parte a vieţii. Acest stres, susţin autorii, afectează negativ sănătatea indivizilor implicaţi şi îi predispune la un comportament antisocial, precum infracţiunile.
4. Prezentări complete şi echilibrate ale acestor dovezi pot fi găsite în F. Stewart, „Income distribution and development", Queen Elizabeth House W[illegible]king Paper, nr. 37, University of Oxford, martie 2000 ; disponibil la : http : //www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf, şi în B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots* (New York : Basic Books, 2011).
5. Alţi indici includ indicele Theil, indicele Hoover şi indicele Atkinson.
6. Numele vine de la Max Lorenz, economist american de la începutul secolului XX.
7. Vezi G. Palma, „Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the «Inverted-U» : The share of the rich is what it's all about", Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1111, Faculty of Economics, University of Cambridge, ianuarie 2011 ; disponibil la : http : //www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf.
8. Pentru o discuţie detaliată, vezi A. Cobham şi A. Sumner, „Putting the Gini back in the bottle ? «The Palma» as a policy-relevant measure of inequality", şapirograf, King's International Development Institute, King's College, Londra, martie 2013 ; disponibil la : http : //www.kcl.

ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf). O explicație vizuală ușor de înțeles poate fi găsită la: http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worldscountries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/.

9. Vezi OECD, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2011), și OIM, *World of Work 2012* (Geneva: International Labour Organization, 2012).
10. Următorii coeficienți Gini pe 2010 provin de la OIM, *World of Work 2012*, p. 15, figura 1.9. Valorile pentru Botswana și Namibia sunt din surse mai vechi.
11. Este interesant că linia de separare aici este similară cu cea folosită de unii dintre criticii binevoitori ai *The Spirit Level* când afirmă că inegalitatea produce rezultate sociale negative în țările peste un anumit nivel al inegalității.
12. UNCTAD, *Trade and Development Report 2012* (Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2012), capitolul 3, p. 66, graficul 3.6. Cele 15 țări studiate au fost Australia, Canada, Chile, China, Coreea (de Sud), Germania, India, Indonezia, Italia, Japonia, Marea Britanie, Noua Zeelandă, Norvegia, SUA și Thailanda. Datele folosite au variat, de la 1988 pentru Coreea și 2008 pentru Marea Britanie, demonstrând dificultatea obținerii de informații despre distribuția averii.
13. Coeficientul lor Gini pentru venit era sub 0,3, dar coeficientul Gini pentru avere depășea 0,7. Coeficienții Gini pentru avere erau mai mari decât cei ai unor țări cu o inegalitate mult mai mare a venitului, precum Thailanda (puțin peste 0,6 coeficient Gini pentru avere; coeficient Gini pentru venit peste 0,5) sau China (coeficient Gini pentru avere în jur de 0,55; coeficient Gini pentru venit aproape de 0,5).
14. Informații detaliate găsiți în *Ibidem*, în special în capitolul 3.
15. A. Atkinson, T. Piketty și E. Saez, „Top incomes in the long run of history", *Journal of Economic Literature*, vol. 49, nr. 1 (2011), p. 7, figura 2.
16. *Ibidem*, p. 8, figura 3.
17. F. Bourguignon și C. Morrisson, „The size distribution of income among world citizens, 1820-1990", *American Economic Review*, vol. 92, nr. 4 (2002).
18. UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*. Dar vezi Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, capitolul 3, pentru o interpretare mai rezervată a datelor.

Capitolul 10. Am cunoscut câțiva oameni care au muncit. Locurile de muncă și șomajul

1. J. Garraty și M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*, ed. a X-a (New York: Addison Wesley Longman, 2000), p. 607.
2. OIM nu oferă calcule naționale privind munca forțată din cauza problemei calității datelor.
3. Există surse diferite pentru orele de muncă, dar folosesc datele OIM deoarece sunt cele mai cuprinzătoare. Pentru țările bogate, uneori, când nu sunt disponibile date de la OIM, folosesc datele OCDE.
4. Totalul este de 1.382 de ore pentru Olanda, 1.406 ore pentru Germania, 1.421 de ore pentru Norvegia și 1.482 de ore pentru Franța.
5. Totalul este de 2.090 de ore pentru Coreea, 2.039 de ore pentru Grecia, 1.787 de ore pentru SUA și 1.772 de ore pentru Italia.
6. De fapt, Coreea avea cele mai lungi ore de muncă din OCDE (inclusiv Mexic) până în 2007.
7. Pentru mai multe detalii, vezi Chang, *Samaritenii cei răi*, capitolul 9 („Japonezi leneși și germani hoți"), și H.-J. Chang, *23 de lucruri care nu ți se spun despre capitalism* (Londra: Allen Lane, 2010) [Iași: Polirom, 2011], capitolul 3.
8. Conform International Social Survey Programme, condus de un consorțiu de institute de cercetare din SUA, Marea Britanie, Germania și Australia, muncitorii din țările bogate pun

mai mult preţ pe siguranţa locului de muncă decât pe oricare alt atribut al unei slujbe (de exemplu, salariul, cât este de interesantă, utilitatea pentru societate).

9. Aşa-numitele politici active pentru piaţa forţei de muncă (ALMP) din Suedia şi Finlanda au redus mult astfel de probleme prin recalificarea şomerilor şi sprijinirea lor în vederea stabilirii unei strategii de reangajare. Vezi Basu şi Stuckler, *The Body Economic*, capitolul 7.
10. În multe ţări sărace, numeroşi copii aflaţi sub pragul vârstei muncesc. De multe ori, munca lor nu este recunoscută în statisticile oficiale privind ocuparea forţei de muncă/şomajul.
11. Pentru a face faţă dificultăţilor create de muncitorii descurajaţi, economiştii iau uneori în calcul *rata de participare a forţei de muncă*, care reprezintă procentul populaţiei active din punct de vedere economic (angajaţii *şi* numărul oficial al şomerilor) din populaţia aptă de muncă. O scădere bruscă a acestei rate indică cel mai probabil că a existat o creştere a numărului muncitorilor descurajaţi, care nu mai sunt consideraţi şomeri.

Capitolul 11. Leviatanul sau regele-filozof? Rolul statului

1. Unii economişti, printre care mă număr şi eu, afirmă chiar că în industriile care necesită investiţii mari de capital pentru creşterea productivităţii (de exemplu, siderurgie, industria auto) aranjamentele „anticoncurenţiale" dintre firmele oligopoliste – precum cartelurile – pot fi utile din punct de vedere social. În astfel de industrii, concurenţa neîngrădită a preţurilor reduce marja de profit a firmelor în măsura în care le reduce capacitatea de a investi, dăunând creşterii lor pe termen lung. Când o astfel de concurenţă duce la falimentul anumitor firme, maşinile şi angajaţii lor pot fi pierduţi pentru societate, deoarece nu pot fi folosiţi uşor în alte industrii. De exemplu, vezi H.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan Press, 1994), capitolul 3, şi A. Amsden şi A. Singh, „The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea", *European Economic Review*, vol. 38, nr. 3/4 (1994).
2. Cei cu experienţă în finanţe au fost Donald Regan (ianuarie 1981 – februarie 1985), Nicholas Brady (septembrie 1988 – ianuarie 1993), Lloyd Bentsen (ianuarie 1993 – decembrie 1994), Robert Rubin (ianuarie 1995 – iulie 1999), Henry Paulson (iulie 2006 – ianuarie 2009), Tim Geithner (ianuarie 2009 – ianuarie 2013).
3. Pentru informaţii despre corupţie şi alte tare ale vieţii publice trecute din ţările bogate de astăzi, vezi Chang, *Kicking Away the Ladder*, capitolul 3, în special pp. 71-81, şi Chang, *Samaritenii cei răi*, capitolul 8.
4. Banca Mondială, *World Development Report 1991* (Washington, DC: The World Bank, 1991), p. 139, tabelul 7.4.
5. Datele sunt de la OCDE, *Government at a Glance*, 2011 (Paris: OECD, 2011).

Capitolul 12. „De toate din abundenţă" Dimensiunea internaţională

1. Textul complet al scrisorii împăratului Qianlong către George al III-lea este disponibil la: http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm.
2. Există alte premise la baza HOS, a căror relaxare subminează de asemenea concluzia că „liberul schimb este cel mai bun", deşi nu discut despre ele în acest capitol. Una dintre acestea este cea a concurenţei perfecte (adică lipsa puterii pe piaţă), a cărei relaxare a generat aşa-numita „noua teorie a comerţului", reprezentată de Paul Krugman. Conform altei premise importante, nu există externalităţi (pentru o definiţie a externalităţilor, vezi capitolul 4).
3. Versiunea ricardiană presupune că ţări diferite au capacităţi diferite de producţie, dar presupune şi că aceste diferenţe nu pot fi schimbate în mod deliberat.

4. Pentru o discuţie mai detaliată, vezi H.-J. Chang şi J. Lin, „Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang", *Development Policy Review*, vol. 27, nr. 5 (2009).
5. Datele despre comerţ din următoarele câteva paragrafe sunt preluate de la Banca Mondială, World Development Indicators 2013.
6. Datele sunt de la OMC.
7. Organizaţia Naţiunilor Unite, *International Trade Statistics, 1900-1960* (New York: United Nations, 1962).
8. Cifra se bazează pe valorile exportului. Pentru perioada anterioară anilor 1980 există decalaje destul de semnificative între datele despre exporturi şi cele despre importuri, astfel încât procentele erau de 50-58% în anii 1960 şi de 54-61% în anii 1970.
9. Ca proporţie din totalul comerţului (mărfuri primare, bunuri manufacturate şi servicii), procentul bunurilor manufacturate a crescut de la 47% în 1980-1982 la 63% în 1998-2000 şi s-a situat la 55% în 2009-2011.
10. Media pentru 1984-1986 a fost de 8,8%. Media pentru 2009-2011 a fost de 27,8%.
11. O definiţie mai detaliată este oferită de UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) la: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx.
12. Valorile erau de 63% pentru Liberia, 50% pentru Haiti, 42% pentru Kosovo şi 39% pentru Moldova.
13. Toate valorile ISD citate mai jos se referă la intrări. Teoretic, intrările şi ieşirile ISD la scară mondială ar trebui să fie identice, dar datele reale arată unele discrepanţe.
14. Calcule bazat pe date de la Banca Mondială.
15. Vezi R. Kozul-Wright şi P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Londra: Zed Books and Third World Network, 2007), capitolul 4, pentru o excelentă trecere în revistă a dovezilor.
16. Despre paradisurile fiscale, vezi N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (Londra: Vintage, 2012), şi site-ul Tax Justice Network, www.taxjustice.net. La momentul scrierii acestei cărţi (toamna anului 2013) existau multe discuţii despre limitarea paradisurilor fiscale, în special în cadrul G20, dar nu s-au luat măsuri concrete.
17. Christian Aid, „The shirts off their backs: how tax policies fleece the poor", septembrie 2005, disponibil la: http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf.
18. Povestea acestei situaţii este spusă în întregime în Chang, *Samaritenii cei răi*, capitolul 1 („O reîntoarcere la Lexus şi măslin").
19. Mai multe discuţii despre aceste măsuri găsiţi în N. Kumar, „Performance requirement as tools of development policy: lessons from developed and developing countries", în K. Gallagher (ed.), *Putting Development First* (Londra: Zed Books, 2005). O discuţie mai simplificată găsiţi în Chang, *Samaritenii cei răi*, capitolul 4 („Finlandezii şi elefantul").
20. Pentru discuţii despre modul în care aceste reguli pot fi dăunătoare pentru dezvoltarea economică, vezi H.-J. Chang şi D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did* (Geneva: South Centre, şi Londra: CAFOD [Catholic Agency for Overseas Development], 2003), şi R. Thrasher şi K. Gallagher, „21st century trade agreements: implications for development sovereignty", The Pardee Papers nr. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University, septembrie 2008; disponibil la: http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf.
21. Pentru detalii despre cazul Irlandei şi Singapore, vezi Chang şi Green, *The Northern WTO Agenda*.
22. S-a folosit media pentru o perioadă şi nu valorile pentru anumiţi ani, deoarece fluxurile ISD variază mult de la an la an.
23. SUA au primit doar 15% din ISD din lume, în ciuda faptului că deţine 23,1% din PIB-ul mondial în această perioadă. În cazul Franţei, valorile corespunzătoare erau de 3% faţă de 4,3%, în timp ce în cazul Braziliei erau de 2,8% faţă de 3%. Între ţările suprareprezentate, Belgia şi Hong Kong ies în evidenţă; ele au primit 6% şi, respectiv, 4,1% din ISD din lume,

în ciuda faptului că reprezintă doar 0,8% şi 0,4% din PIB-ul mondial. Marea Britanie (6,8% *versus* 4%) este de asemenea suprareprezentată, urmată de China (11% *versus* 8,5%).

24. Aceşti beneficiari au fost China, Brazilia, Mexic, Rusia, India, Ungaria, Argentina, Chile, Thailanda şi Turcia.
25. Între statisticile disponibile pentru ISD de tip *brownfield* (fuziuni şi achiziţii transfrontaliere) şi cele pentru fluxurile totale ale ISD nu se pot face comparaţii directe, din mai multe motive. Conform uneia dintre acestea, o parte din fuziunile şi achiziţiile transfrontaliere pot fi finanţate local. De asemenea, plăţile pentru fuziunile şi achiziţiile transfrontaliere se fac de regulă într-un interval mai lung de timp, şi nu într-un singur an.
26. Vezi P. Nolan, J. Zhang şi C. Liu, „The Global Business Revolution, the Cascade Effect, and the Challenge for Firms from Developing Countries", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, nr. 1 (2008).
27. Philippe Legrain, autorul volumului *Immigrants : Your Country Needs Them*, este unul dintre puţinii economişti adepţi ai pieţei libere care susţin cu adevărat imigraţia liberalizată (deşi nu complet nerestricţionată).
28. Despre problema drepturilor muncitorilor imigranţi, vezi M. Ruhs, *The Price of Rights : Regulating International Labour Migration* (Princeton : Princeton University Press, 2013).
29. Bineînţeles, excluzând imigraţia provocată de suferinţe, şi anume refugiaţii din cauza unui război civil sau a unui dezastru natural dintr-o ţară învecinată.
30. Despre dezbaterile asupra definiţiei deficitului de forţă de muncă, vezi M. Ruhs şi B. Anderson (ed.), *Who Needs Migrant Workers ? Labour Shortages, Immigration, and Public Policy* (Oxford : Oxford University Press, 2012), capitolul 1.
31. De exemplu, vezi C. Dustmann şi T. Frattini, „The fiscal effects of immigration to the UK", Discussion Paper nr. 22/13 (Londra : CReAM [Centre for Research and Analysis of Migration], University College of London, 2013).
32. De exemplu, vezi G. Ottaviano şi G. Peri, „Rethinking the gains of immigration on wages", NBER Working Paper nr. 12497 (Cambridge, MA : NBER [National Bureau of Economic Research], 2006), disponibil la : http : //www.nber.org/papers/w12497.
33. Pentru o discuţie cuprinzătoare despre impactul banilor expediaţi din străinătate, vezi I. Grabel, „The political economy of remittances : What do we know ? What do we need to know ? ", PERI Working Paper Series, nr. 184 (Amherst, MA : PERI [Political Economy Research Institute], University of Massachusetts, 2008) ; disponibil la : http : //www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP184.pdf.
34. În Mexic, guvernul obişnuia să aloce prin subvenţii sume egale cu cele expediate din străinătate şi folosite pentru aceste investiţii, dar acest program a fost întrerupt.
35. Aceste date despre numărul imigranţilor şi cele din paragrafele următoare sunte preluate din baza de date a Băncii Mondiale Indicatorii de Dezvoltare Mondială.
36. Datele despre banii expediaţi şi cele din paragrafele următoare se bazează pe statisticile Băncii Mondiale cu privire la migraţie şi banii expediaţi din străinătate.

Epilog. Ce facem mai departe? Cum putem îmbunătăţi economia cu ajutorul ştiinţelor economice?

1. J.W. von Goethe, *Sämtliche Werke*, partea 1 : *Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft*, Jubiläumsausgabe xxxix, 72, citat în A. Gerschnkron, *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge, MA : Harvard University Press, 1968), capitolul 2, p. 43.
2. Theodore Porter, eminent istoric al ştiinţei, susţine chiar că multe cifre ştiinţifice sunt construite ca răspuns la presiuni politice şi sociale. Vezi cartea sa *Trust in Numbers : The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life* (Princeton : Princeton University Press, 1995).
3. Îi mulţumesc lui Deirdre McCloskey pentru că mi-a atras atenţia asupra acestui citat.

Index

A

ABS. *Vezi* titlu de valoare garantat cu active
Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) 49, 56
Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) 56
Acordul privind măsurile investiţionale legate de comerţ (TRIMS) 212
Acordul Saltsjöbaden 47
acorduri de liber schimb 40, 43
activitate independentă 28
actori economici 26-31
Adams, Douglas 19
administraţia Obama 59, 193
Africa 115, 121
  şi egalitatea/inegalitatea socială 73-74
  şi exportul de materii prime 58
  şi imperialismul 36, 44
  şi munca forţată 175
  şi munca prestată de copii 176
  şi sclavia 36-37
  şi tradiţia developmentalistă 73-74
Africa de Sud 50, 95, 110-111, 116, 164-166, 176, 184
Africa Subsahariană 50-51, 54, 133, 166, 184
agricultură 132
AIG 150
Airbus 29, 214
Akerlof, George 68
al Doilea Război Mondial 40, 45, 47-49
Albania 184, 214
Algeria 116
Amazon 29
America de Nord
  şi creşterea economică 37
  şi imperialismul 35
America Latină 73, 115
  orele de muncă 177
  şi creşterea economică 51, 54
  şi „deceniul pierdut" 60
  şi egalitatea/inegalitatea socială 160, 164-166
  şi exporturile de materii prime 58
  şi imperialismul 35
  şi liberul schimb 40
  şi bunurile manufacturate 133
  şi munca prestată de copii 176
  şi „republicile bananiere" 211
  şi taxele vamale 44
  şi „teologia eliberării" 175
  şi tratatele inechitabile 41
An Essay on the Nature and Significance of Economic Science 20
AN. *Vezi Avuţia naţiunilor*
Angola 50, 116, 204
Apple 21, 31
Arabia Saudită 204
Argentina 43, 58, 116, 154
argumentul industriei tinere 39, 51, 73-74, 193, 195, 201 ; *vezi şi* protecţionism ; taxe vamale
Asia 35, 114
  şi criza financiară 56-57, 95, 154
  şi imperialismul 36, 44
  şi liberul schimb 40
  şi munca prestată de copii 176
  şi tradiţia developmentalistă 73
  şi tratatele inechitabile 41
Asia de Sud 184
Asia de Sud-Est 218
Australia 36, 116, 119, 122, 178, 197
Austria 49, 56, 69, 95, 133, 162, 165, 169
Autoritatea pentru Investiţii din Abu Dhabi 144
avantaj comparativ 64-65, 201-202
Avuţia naţiunilor (*AN*) 28, 30, 63
Ayres, Clarence 82

B

Babbage, Charles 26
Bahamas 210
balanţe comerciale 205, 207
baloane speculative ale activelor 57
Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (BIRD) 48 ; *vezi şi* Banca Mondială
Banca Japoniei 29
Banca Mondială 43, 48, 51, 54, 97-98
  datele 110-111, 114-116, 127, 169, 197

şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 113
vezi şi Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare
Banca Reglementelor Internaţionale (BRI) 97
Bangladesh 115, 176, 184, 218
bani expediaţi din străinătate 206-208, 217-219
Bank of England 29, 42, 59
Barclays (bancă) 144
Barclays Capital 144
Bear Stearns (bancă de investiţii) 58
Becker, Gary 20-21, 68, 89
Belgia 114
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi capitalismul 26, 34
şi comerţul internaţional 204
şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului 49
şi dimensiunea guvernului 197
şi egalitatea/inegalitatea socială 162, 165
şi imperialismul 44
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
Bentinck (lord) 37
Bermude 210
Bernanke, Ben 58, 151
Bernstein, Eduard 38
Better Life Index 118
Bhagwati, Jagdish 57
BIRD. *Vezi* Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare; Banca Mondială
Birmania 44
Bismarck, Otto von 38
Blair, Tony 49
blocul sovietic 55, 160
Boeing 29, 214
Bolivia 36, 58, 116, 165, 184, 211
Bordieu, Pierre 159
Bosnia şi Herţegovina 126
Botero, Giovanni 73
Botswana 184
Brazilia 58, 116
şi comerţul internaţional 204
şi criza financiară 57, 154-155
şi deficitele comerciale 208
şi dezvoltarea economică 116
şi egalitatea/inegalitatea socială 165
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi bunurile manufacturate 133
şi PIB-ul 108, 110
şi sclavia 28, 36
şomajul 184
Bretton Woods (instituţiile) 48, 54, 58
Bretton Woods (sistemul) 51
BRI. *Vezi* Banca Reglementelor Internaţionale
Brunei 208
Buchanan, James 68, 188, 192
bugete de austeritate 59-60
Bulgaria 116
bunuri manufacturate 128-129, 131-133
Burkina Faso 115, 132
Burns, Arthur 81
Burr, Aaron 40
Bursa de valori din Londra (LSX) 143
Bursa de valori din New York (NYSE) 143
Bursa de valori din Tokyo (TSE) 143
Burundi 115, 117, 132, 169, 176

C

cadrul Greenhouse Development Rights (GDR) 136
Calculation Debate (calculul economic în societatea socialistă) 74-75
Cambodgea 44, 115, 158, 165, 176
Cameron, David 78
Canada 56, 108, 114, 133, 170, 213
capital propriu 31, 141, 206
capitalism 25-26, 32-60
epoca de aur (1945-1973) 47-51, 126, 142, 179, 182-183, 219
interregnul (1973-1979) 51-52
perioada de apogeu (1870-1913) 41-44
şi industrializarea pentru înlocuirea importurilor 51
şi liberalismul 43
şi Marea Depresiune 46-47
şi neoliberalismul (1980-) 52-60
şi politicile industriale selective 50
şi războaiele mondiale (1914-1945) 44-45, 47
şi Revoluţia Industrială 37-41
şi schimbarea actorilor şi instituţiilor 26-31
zorii (1500-1820) 34-37
Capitalism, Socialism, and Democracy (*CSD*) 76-77
Capitalul 69
Caraibe 28, 36, 54
Carrefour 29
Cassano, Joe 150
Câmara, Dom Hélder 175
CBOT. *Vezi* Chicago Board of Trade (Consiliul Comerţului din Chicago)
CDO. *Vezi* obligaţiuni financiare garantate prin creanţe
cercetare şi dezvoltare 67, 74, 123, 125, 127-128, 152, 196, 211
Chase Manhattan 144
Chicago Board of Trade (Consiliul Comerţului din Chicago, CBOT) 147-149
Chile 54, 90, 116, 122, 137, 154-155, 165, 177
China 34, 58, 96, 107, 116, 130
şi agricultura 132

şi banii expediaţi din străinătate 218
şi cercetarea şi dezvoltarea 128
şi comerţul internaţional 39, 200-201, 203-204
şi corporaţiile transnaţionale (CTN) 211
şi creşterea economică 34, 51, 58, 72, 121
şi dereglementările 55-56
şi egalitatea/inegalitatea socială 164-166
şi imperialismul 200
şi intervenţia statului 51, 59
şi investiţiile străine directe (ISD) 212-214
şi bunurile manufacturate 39, 130, 205
şi muncitorii cu contract de ucenicie 173
şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 113
şi PIB-ul 110, 121
şi procentul investiţiilor 128
şi sărăcia 169-170
şi socialismul 51, 71, 158, 160
şi surplusurile comerciale 208
şi Tratatul de la Nanjing 41, 200
şomajul 184
Christian Aid 211
Chrysler 59
CIA (Central Intelligence Agency) 169
Ciad 176
Coase, Ronald 69, 82
Coasta de Fildeş 165
Coeficientul Gini 162
colonialism. *Vezi* imperialism
Columbia 111, 116, 128, 135, 165, 176, 184, 211
comerţul internaţional 200-205, 219-220
şi ajutorul extern 206
şi avantajul absolut 201
şi avantajul comparativ 201
şi balanţa de cont curent 206-209, 215
şi balanţa de plăţi 205-209
şi banii expediaţi din străinătate 206, 218-219
şi contul de capital şi financiar 206-209
şi corporaţiile transnaţionale (CTN) 209-212
şi economiile de scară 203
şi exodul creierelor 216
şi Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) 201-202
şi imigraţia 214-218
şi investiţiile de portofoliu 206
şi investiţiile străine directe (ISD) 206, 209-214
şi liberalizarea comerţului 201-202, 207
şi liberul schimb 202-203
şi licenţele tehnologice 203
şi bunurile manufacturate 204-205
şi principiul compensării 202
şi procentul dependenţei de comerţ 203-204
şi rezervele valutare 206
şi serviciile 204
şi ţările în curs de dezvoltare 203, 205
Comisia pentru Valori Mobiliare şi Burse (SUA) 149
Commerzbank 93, 144
Commodity Futures Trading Commission (Comisia pentru Tranzacţionarea Contractelor de tip Futures) 149
Compania Indiilor de Est 36
companii cu răspundere limitată 27, 30, 35, 41, 71, 75, 142
companii de stat 49, 51, 53-55, 190, 193, 196
Comunitatea Economică Europeană (CEE) 49
Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului (CECO) 49
Comunităţile Europene (CE) 49
concurenţă imperfectă 190-191 ; *vezi şi* concurenţă perfectă
concurenţă perfectă 29, 191 ; *vezi şi* concurenţă imperfectă
Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Comerţ şi Dezvoltare (UNCTAD) 165-166
Congress of South African Trade Unions (COSATU) 95
Consensul de la Washington 43
Consiliul de Supraveghere a Stabilităţii Financiare (SUA) 153
Consiliul Guvernatorilor Rezervelor Federale (SUA) 29-30, 54, 57-58
contract cu opţiuni 149
convertibilitate 30, 51
Co-op 94
Coreea de Nord 51, 55, 123, 203
Coreea de Sud 51, 54, 57, 76, 114
orele de muncă 177
şi agricultura 132
şi cercetarea şi dezvoltarea 128
şi creşterea economică 159
şi criza bancară 154
şi munca prestată de copii 176
şi planul cincinal 50
şi sindicatele 95
corporaţii 91-94
şi acţionarii dominanţi 92
şi acţiunile ordinare 92
şi acţiunile preferenţiale 92
şi comerţul intrafirme 91
şi cooperativele 94
cooperative de consum 94
cooperative de credit 94
cooperative de producţie 94
şi corporaţiile multinaţionale 91
şi corporaţiile transnaţionale (CTN) 91
şi dividendele 92
şi influenţa muncitorilor şi guvernului 93
şi maximizarea valorii acţionarului 93

şi opţiunile pe acţiuni 93
şi pachetul majoritar 92
şi separarea şi controlul 92
şi sistemul de codeterminare 93
corporaţii transnaţionale (CTN) 91, 209-212, 219
COSATU. *Vezi* Congress of South African Trade Unions
Costa Rica 116, 119, 165, 176, 209
costuri de tranzacţionare 83
crahul de pe Wall Street 46
Crédit Agricole 94
criteriul Pareto 66-67, 221
Criza economică (1873-1896) 44
criza financiară asiatică 56-57
criza financiară globală din 2008 20, 31, 46, 58, 132, 151, 154
consecinţele 59-60, 129, 155, 177, 181, 219, 225-226
şi inegalitatea socială 158
şi investiţiile străine directe (ISD) 214
şi ipoteza pieţei eficiente 101
şi noul sistem financiar 154
şi obligaţiunile financiare garantate prin creanţe (CDO) 152
şi reforma sistemului financiar 57, 60, 154
şi retragerea masivă 140
şi salvarea băncilor 141
şi şcoala keynesiană de ştiinţe economice 80, 86
şi şomajul 183
criza zonei euro 177, 183
crize ale balanţei de plăţi 48
crizele petrolului 47, 52, 54
Croaţia 165
Crotty, James 150
CTN. *Vezi* corporaţii transnaţionale
Cuba 51, 55
curba Lorenz 163
Curtea Supremă de Justiţie (SUA) 175

D

Daewoo 209
Danemarca 49, 112, 114, 119, 132, 165, 170, 197
Darby, Abraham 123
Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) 50
Defoe, Daniel 28
depolitizarea economiei 193
derivative 147-149
ca opţiuni 148
ca swap-uri 148
comercializate prin schimburi 147-148
de tip future 147-148
personalizate 147
răspândirea în anii 1980 149
şi asigurările 148
şi piaţa de mărfuri 147
tranzacţionate pe piaţa extrabursieră 147
Deutsche Bank 144
dezindustrializare 130-131
şi externalizarea 131
şi ţările în curs de dezvoltare 133-134
dezvoltare economică 121-128
şi capitalul fix 127
şi cercetarea şi dezvoltarea
şi fordismul/sistemul producţiei în masă 124-125
şi organizarea muncii 123-124
şi procentul investiţiilor 127
şi ratele compuse 126-127
şi schimbările tehnologice 123
şi sistemul suplu de producţie (*lean*) 125
Djibouti 207
doctrina bugetului echilibrat 42, 44, 46, 59
doctrina de tip *laissez-faire* 42-43, 46, 49, 198
şi şcoala austriacă de ştiinţe economice 75
şi şcoala neoclasică de ştiinţe economice 66-67, 75
Dosi, Giovanni 179
Drumul către servitute 74, 76, 90
Dubner, Stephen 19

E

Eco-Equity 136
economia informaţiei 68
economia ofertei 53, 181
Economic Naturalist 19
economie, definiţia 22-24
economie mixtă 49, 52-53
economie politică. *Vezi* şcoala clasică de ştiinţe economice
economie/societate postindustrială 130, 134, 137-138, 205
economiile PIGS 59
Economist sub acoperire 19
Electrolux 92
Elveţia 60, 94, 108, 114, 116, 133
şi angajarea pe bază de servicii 134
şi industrializarea 138
şi rata impozitului pe profit 210
şi rolul statului 197
şi siguranţa locului de muncă 178
şomajul 183
Engels, Friedrich 69
epoca de aur a capitalismului. *Vezi* capitalism
Ericsson 92
eşecurile pieţei 188-191
etalonul aur 30, 42, 44, 46, 51
Europa 40, 43, 58-59, 210, 212
şi bunăstarea 23, 49, 216

şi comerţul internaţional 200
şi companiile de stat 49
şi creşterea economică 51
şi dreptul de vot al femeilor 118
şi egalitatea/inegalitatea socială 149, 162, 165, 170
şi etalonul aur 30
şi imigraţia 216-217
şi imperialismul 36, 44
şi munca prestată de copii 100
şi operaţiunile bancare 29-30
şi politicile de austeritate 33
şi producţia în masă 124
şi produsele financiare securizate 149
şi revoluţia 44
şi sărăcia 167
şi sclavia 36
şi sindicatele 93, 95
şi şcoala marxistă 69
şi taxele vamale 39
şomajul 179, 182
vezi şi Europa Occidentală
Europa de Est 22, 43, 55, 114, 175
Europa Occidentală 114
şi agricultura 28
şi capitalismul 34-35
şi creşterea economică 42, 47
şi imperialismul 35
şi liberul schimb 40
şi bunurile manufacturate 132
şi taxele vamale 43
şomajul 47, 182-183
vezi şi Europa

F

Facebook 92, 142
Fairfield 214
Fama, Eugene 92
Fiat-Chrysler 214
Filipine 116, 119, 165, 192, 197, 218
Financial Times 143, 198
Finlanda 93, 114, 122, 171
şi cercetarea şi dezvoltarea 128
şi companiile de stat 49
şi criza bancară 154
şi egalitatea socială 160, 165
şi imigraţia 217
şi investiţiile străine directe (ISD) 212
şi bunurile manufacturate 133
şi mărimea guvernului 197
şi sărăcia 170
şi siguranţa la locul de muncă 178
şi sindicatele 95
şi UE 56
firme de economii şi împrumut 154
Flandra 39
FMI. *Vezi* Fondul Monetar Internaţional
Fondul de Pensii de Stat (Norvegia) 144
Fondul Monetar Internaţional (FMI) 43, 48, 54, 56-57, 97-98, 149
Ford, Henry 124
Ford Finance 153, 155
Ford Motor (compania) 153, 155, 214
fordism 124
formarea brută a capitalului fix (FBCF) 127
Forumul Economic Mondial 127
Frank, Robert 19
Franţa 39, 94, 114, 210
orele de muncă 177
şi agricultura 130, 132
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi comerţul internaţional 204
şi companiile de stat 49
şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului (CECO) 49
şi concediile plătite 177
şi deficitele comerciale 208
şi egalitatea/inegalitatea socială 162, 165
şi imigraţia 217
şi imperialismul 35, 44
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi bunurile manufacturate 133
şi Marea Depresiune 46
şi mărimea guvernului 197
şi operaţiunile bancare 30
şi PIB-ul 110
şi pieţele obligaţiunilor 30, 143
şi planificarea directoare 50
şi respingerea partidelor pro-austeritate 60
şi sărăcia 169
şi sindicatele 95
şi taxele vamale40
Freakonomics 19, 21
Friedman, Milton 90, 158
FTSE 100 143
Fukuyama, Francis 55
fuziuni şi achiziţii 145, 214

G

Galbraith, John Kenneth 91, 100
Gallup Happiness Survey 117
Gap 211
GATT. *Vezi* Acordul General pentru Tarife şi Comerţ
GE Capital 153, 155
General Electric (GE) 93, 153
General Motors (GM) 59, 77, 142, 153, 155, 180, 191, 209, 212, 214
Georgia 165

Germania 40, 55, 93, 114, 122, 210
orele de muncă 177
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi concediile plătite 177
şi egalitatea/inegalitatea socială 162, 165
şi imperialismul 44
şi investiţiile în educaţie 44
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi bunurile manufacturate 133
şi Marea Depresiune 46
şi mărimea guvernului 197
şi noul sistem financiar 152
şi PIB-ul 110, 126
şi pieţele de acţiuni şi obligaţiuni 143
şi serviciile sociale 38
şi sindicatele 96
şi sistemul codeterminării 93
şi surplusurile comerciale 208
şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 69, 72
şi taxele vamale 40, 43
vezi şi Germania de Vest
Germania de Vest 47, 49, 183, 215; *vezi şi* Germania
Ghana 116
Gini, Corrado 163-166, 170
GlaxoSmithKline 211
globalizare 42, 44, 56-57, 219
GMAC 153, 155
Goldman Sachs 144, 193
Google 142, 210-211
Grecia 59-60, 70, 114, 177-178
şi salvarea zonei euro 59, 177
şomajul 183
Greenspan, Alan 58, 150
Grillo, Beppe 198
Groupon 94
Guatemala 122, 184, 201
Guineea Bissau 176
Guineea Ecuatorială 121-122, 126

H

Haiti 115, 169, 208, 218
Haldane, Andy 151
Hamilton, Alexander 39-40, 73
Harford, Tim 19
Hayek, Friedrich von 74-76, 90, 188
Henric al VII-lea (rege) 39, 73
Heritage Foundation (SUA) 100
Hightower, Jim 100
Hirschman, Albert 73
Hobbes, Thomas 43, 187-188
Homer, Sidney 143
Honda 214
Honduras 165, 211
Hong Kong 51, 204, 213
HOS. *Vezi* teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson
Housing Development Board (Singapore) 33
How Economics Helps You Make Sense of the World 19
HSBC 1443
Hyundai-Kia 214

I

IBM 77, 191
Icesave 140-141
IG Metall 95
imigraţie 214-216
imperialism 35-37, 41, 44
Imperialismul. Stadiul cel mai înalt al capitalismului 45
Imperiul Britanic 35-37, 39, 44
Imperiul Otoman 41
India 56, 116, 182
orele de muncă 176
şi agricultura 132
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi comerţul internaţional 204, 208
şi egalitatea/inegalitatea socială 165
şi Imperiul Britanic 36, 50, 200
şi industriile bazate pe servicii 130, 134
şi PIB/PNB 108, 110
şi sărăcia 169
şi siguranţa la locul de muncă 178
Indonezia 57, 116, 128, 132, 154, 165, 177, 184, 204
industrializare 128-134
şi bunurile de consum 129
şi mijloacele de producţie 129
inegalitate socială 157-166, 170-171
şi coeficientul Gini 162-163
şi ipoteza Kuznets 161-162
şi raportul Palma 163
şi reforma agrară 162
Institute of Economic Affairs (Marea Britanie) 100
Institutul Naţional pentru Sănătate (SUA) 50
instituţii economice 26-31
investiţii de portofoliu 206-207
investiţii străine directe (ISD) 206-207, 209-214, 220
ipoteza Kuznets 160-162, 166
ipoteza pieţei eficiente 101
Irlanda 49, 59, 95, 169, 183, 210, 212
ISD. *Vezi* investiţii străine directe
Islanda 95-96, 170
Israel 114, 170
Italia 26, 46, 49, 59, 96, 114, 133, 162, 165, 177, 179, 198, 204
Iugoslavia 55

I

întreprinderi publice. *Vezi* companii de stat

J

Jamaica 184
Japan Economic Times (*Nihon-Keizai Shimbun*) 143
Japan Trustee Services Bank 92
Japonia 37, 41, 91, 110, 114, 137
  orele de muncă 176
  şi agricultura 132
  şi competiţia cu SUA 203
  şi creşterea economică 48, 51, 54, 160
  şi „deceniul pierdut" 60
  şi dependenţa de comerţ 204
  şi imperialismul 44
  şi industrializarea 138
  şi investiţiile străine directe (ISD) 212-213
  şi bunurile manufacturate 133-134
  şi mărimea guvernului 197-198
  şi planificarea directoare 50
  şi procentul investiţiilor 128
  şi rata sărăciei 170
  şi „sistemul suplu de producţie" 125
  şi surplusul comercial 207
  şi taxele vamale 40
  şomajul 182-183
Jensen, Michael 92
Jevons, William 65
John Lewis Partnership 94

K

Kalecki, Michael 182
Kautsky, Karl 38, 45
Kay, John 123
Kennedy, Ted 43
Kenya 128
Keynes, John Maynard 78-81, 158, 181-182
Khan, Imran 198
Kodak 77, 191
Kosovo 208
Krueger, Anne 192
Krugman, Paul 43, 66, 225
Kuwait 116, 208
Kuznets, Simon 73, 160, 162

L

Land O'Lake 94
Landsbanki 140
Laos 44
Lapavitsas, Costas 149
Layard, Richard 117
Legea asigurărilor sociale (SUA) 47
Legea falimentului (SUA) 42
Legea federală a titlurilor şi valorilor mobiliare (SUA) 47
Legea Glass-Steagall (SUA) 47, 57, 144
Legea lui Say 63, 65, 181
Legea Smoot-Hawley (SUA) 46
Legea Wagner (SUA) 47
Legile Cerealelor 64
Lehmann Brothers 58
Lenin, Vladimir 38, 45
Lesotho 208, 218
Leviathan 199
Levitt, Steven 19
Lewis, Arthur 73
Liban 218
Liber să alegi 90
liberalism 42, 44
  definiţia 43
  în Suedia 47
  şi libertarianismul 43
  vezi şi neoliberalism
Liberia 110, 115, 117, 169, 208
libertarianism 43, 188
liberul schimb 40, 56
  şi America Latină 40
  şi Asia 40
  şi comerţul internaţional 202-203
  şi Europa Occidentală 40
  şi Marea Britanie 33, 38, 40
  şi SUA 33, 38
  şi şcoala clasică de ştiinţe economice 64
  şi şcoala neoclasică de ştiinţe economice 191, 201
  şi ţările în curs de dezvoltare 203
  vezi şi acorduri de liber schimb
Liechtenstein 114
Lin Zexu 200
List, Friedrich 73
Lochner *versus* New York (speţă la Curtea Supremă de Justiţie, SUA) 175
Locke, John 43
LSX. *Vezi* Bursa de valori din Londra
Lucas, Robert 20
luddiţi 37
Lumea a Treia
  şi criza datoriilor 54
  şi Revoluţia Industrială 54
Luxemburg 49, 116-117, 170, 178, 208

M

Macartney (conte) 200
Macmillan, Harold 48
Madagascar 165
Malawi 115
Malaysia 44, 57, 154-155, 176, 184, 204, 209

Mali 115
Malthus, Robert 63
Manifestul comunist 69-70
Mankiw, Gregory 12
Mao Zedong 107, 158
Marcos, Ferdinand 192
Marea Britanie 42, 48, 64, 78, 99, 114, 122, 210
  şi bugetele de austeritate 59
  şi bunăstarea 39
  şi China 200-201
  şi Comunităţile Europene 49
  şi condiţiile de muncă 37-38
  şi creşterea economică 34-35, 131
  şi criza financiară din 2008 140
  şi crizele petrolului 52
  şi deficitele comerciale 208
  şi depozitele de cărbune 34
  şi economia de tip *trickle-down* 33
  şi egalitatea/inegalitatea socială 137, 161, 165
  şi etalonul aur 30
  şi grupurile de reflecţie 100
  şi impozitul pe venit 47
  şi investiţiile străine directe (ISD) 213
  şi legea îngrădirii pământurilor obşteşti 76
  şi liberul schimb 33, 38, 40
  şi bunurile manufacturate 53, 131, 133
  şi mărimea guvernului 197
  şi munca prestată de copii 28
  şi naşterea capitalismului 34-35, 39
  şi noul sistem financiar 152
  şi obligaţiunile de stat 30
  şi operaţiunile bancare 30
  şi PIB-ul 59
  şi procesul luării deciziilor din corporaţii 93
  şi profiturile distribuite 155
  şi ratele dobânzilor 53
  şi sclavia 28
  şi sectorul financiar 149, 151
  şi serviciile de vânzări 129
  şi siguranţa la locul de muncă 178
  şi sindicatele 96
  şi statul bunăstării 216
  şi taxele vamale 39
  şomajul 60, 180, 183
Marea Depresiune 33, 46-47, 49-52, 60, 80, 151
Maroc 184
Márquez, Gabriel García 212
Marshall, Alfred 65-66
Marx, Karl 38, 102
  şi compania cu răspundere limitată 42
  şi şcoala clasică de ştiinţe economice 66, 69
  şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 45, 69-71
  şi şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice 76-77
  şi şomajul 181-182
Mauritania 165
Mauritius 184, 197
McDonald's 28-29, 129
Menger, Cart 74
mercantilism 73
Mexic 116, 119, 215
  orele de muncă 176-177
  şi Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) 56
  şi banii expediaţi din străinătate 217-218
  şi criza financiară din 1995 56, 154
  şi incapacitatea de plată a creditelor externe 54
  şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 112
  şi PIB-ul 110
  şi sărăcia 178
  şi siguranţa locului de muncă 178
  şomajul 184
Microsoft 142, 191
Mises, Ludwig von 74
mişcări anticapitaliste 38
Mitchell, Wesley 81
Moldova 177, 218
Monaco 114
Mondragon (cooperativă) 94-95
Moore, Mike 180
Morales, Evo 36, 58
Morgan Stanley 144
Mozambic 50, 115
munca forţată 175-176
munca prestată de copii 22, 33, 76, 174-175, 185, 195, 217
  în Africa 176
  în America Latină 176
  în Asia 176
  în Coreea de Sud 176
  în Europa 100
  în Marea Britanie 28
muncă
  ca stare definitorie a omenirii 172, 174
  şi accidentele şi nesiguranţa 178
  şi bunăstarea 174
  şi concediile plătite 177
  şi încălcarea drepturilor omului 173
  şi munca forţată 175
  şi munca prestată de copii 175-176
  şi orele de muncă 176-178
  şi sărăcia 178
  şi sectorul informal 177
  şi subangajarea din motive legate de timp 177
  şi şomajul 179-184
  şi şomajul deghizat 177

Myrdal, Gunnar 73

N

NAFTA. *Vezi* Acordul Nord-American de Liber Schimb
Namibia 50, 165, 184
NASDAQ (National Association of Security Dealers Automated Quotation) 143
Natwest 143
neoliberalism 43, 52-60, 133, 225
  şi controlul capitalului 53
Nepal 115, 176, 182
New Deal (SUA) 46-47, 57, 81
Newton, Isaac (sir) 30, 35
Niger 115
Nigeria 218
Nihon Keizai Shimbun. Vezi Japan Economic Times
Nikkei 143
Nokia 142, 191
Nolan, Peter 214
Nordul, în Războiul Civil american 40
North, Douglass 82
Northern Rock 140-141
Norvegia 114, 116
  orele de muncă 177
  şi companiile de stat 49
  şi criza bancară 154
  şi egalitatea/inegalitatea socială 165
  şi mărimea guvernului 197
  şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 117
  şi PIB/PNB 108
  şi siguranţa la locul de muncă 179
  şi sindicatele 95
  şomajul 183
noua economie instituţională (NEI) 81-83
Noua Zeelandă 114, 165, 197
noul sistem financiar 150-156
  complexitatea tot mai mare 151
  interconectivitatea 151-152
  supradezvoltarea 153-154
  şi corporaţiile nonfinanciare 152-153, 155
  şi criza financiară 154
  şi dereglementarea financiară 150
  şi profiturile distribuite 155
  şi profiturile reţinute 155
Nozick, Robert 188

O

„Obamacare" 225
Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului 169
obligaţiuni corporatiste 30, 144
obligaţiuni de stat 30, 52, 59, 140, 142, 146
obligaţiuni de stat ale SUA 52, 142
obligaţiuni financiare garantate prin creanţe (CDO) 146-147, 149, 151-152
OCDE. *Vezi* Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică
OIM. *Vezi* Organizaţia Internaţională a Muncii
Olanda 26, 114, 210
  orele de muncă 177-178
  şi agricultura 130, 132
  şi capitalismul 34
  şi comerţul internaţional 204
  şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului (CECO) 49
  şi egalitatea/inegalitatea socială 165
  şi imigraţia 217
  şi bunurile manufacturate 133
  şi mărimea guvernului 197
  şi pieţele de obligaţiuni de stat 30,
  şi respingerea partidelor pro-austeritate 60
  şi sindicatele 96
  şomajul 183
OMC. *Vezi* Organizaţia Mondială a Comerţului
One World, Ready or Not 56
OPEC. *Vezi* Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol
operaţiuni bancare/bănci 30, 40, 42, 48, 50, 139-143, 154, 157
  ca împrumutător în ultimă instanţă 30
  şi asigurarea depozitelor 127
  şi criza de solvabilitate 141
  şi criza lichidităţilor 141
  şi reglementările prudenţiale 147
  şi relaxarea suplimentară a politicii monetare 59
  şi retragerile masive 14
  şi salvările 141
  vezi şi operaţiuni bancare comerciale; operaţiuni bancare de investiţii
operaţiuni bancare comerciale 47, 50, 57, 144, 146, 150-151, 155
operaţiunile bancare de investiţii 35, 47, 50, 57, 143-144, 146-148, 180
  şi derivatele 145
  şi fondurile de capital privat 145
  şi fondurile de pensii 144
  şi fondurile de tip *hedging* 144
  şi fondurile mutuale/societăţile de investiţii 144
  şi fondurile suverane de investiţii 144
  şi fuziunile şi achiziţiile 145
  şi investitorii instituţionali 144
  şi produsele financiare securizate 145-146
  şi tranzacţionarea cu fonduri proprii 145
Organizaţia Internaţională a Muncii (OIM) 98, 165, 175-176, 183-184
Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC) 56, 97-98, 205, 212, 223

Organizaţia Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (ONUDI) 98, 127, 134
Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE) 59, 127
date 128, 149, 164-165, 170, 177-178, 197
şi *Better Life Index* 118
Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol (OPEC) 52
organizaţii ale societăţii civile 125
Orwell, George 160
Owen, Robert 37-38
Oxfam 169

P

Pactul Fiscal European 59
Pakistan 50, 91, 116, 177, 184, 198, 207
Palma, Gabriel 149, 163
Panama 166
Paraguay 165, 176, 184, 197
Pareto, Vilfredo 66
paritatea puterii de cumpărare (PPC) 112-113, 116-117, 119, 169
Partidul Laburist (Marea Britanie) 49, 53
Partidul Liber Democrat (FDP) 43
Partidul Republican (SUA) 59
Partidul Social Democrat (Suedia) 47, 198
Paulson, Hank 193
Peacock, Alan 192
perioade de apogeu urmate de contracţii semnificative 58, 80
Perú 176
Peugeot (familia) 92
Peugeot-Citroën (grupul de firme) 92, 214
piaţa liberă 33, 38, 59
şi egalitatea/inegalitatea socială 158
şi imigraţia 214
şi individualismul 76, 100
şi noul sistem financiar 150
şi statul 187-188, 192, 198-199
şi şcoala austriacă de ştiinţe economice 74-75
şi şcoala clasică de ştiinţe economice 64
şi şcoala neoclasică de ştiinţe economice 67-68
şi tradiţia developmentalistă 72
PIB. *Vezi* produsul intern brut
Pickett, Kate 129
pieţe 29
şi cartelurile 29
şi comportamentul anticoncurenţial 29
şi legea concurenţei 29
şi monopolul 29
şi monopsonul 29
şi oligopolul 29
şi oligopsonul 29
şi puterea pieţei 29
pieţe bursiere 30, 143
şi companiile private 142
şi oferta publică iniţială 142
şi piaţa pentru controlul corporaţiilor 142
pieţe de obligaţiuni 143
pieţe manipulate 168-169
Pigou, Arthur 67
PIN. *Vezi* produsul intern net
Pinochet, Augusto (general) 54, 90, 154, 188
Pitt, William cel Bătrân 39
plan cincinal (URSS) 45
planificare centrală 33, 38, 45, 50, 71, 74-75, 88, 198
planificare directoare 50
PNB. *Vezi* produsul naţional brut
politici economice keynesiene 48, 50, 59, 86
politici macroeconomice 51, 65, 81, 216
şi şcoala keynesiană de ştiinţe economice 50, 59, 78, 80
şi şcoala neoclasică de ştiinţe economice 68
şi şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice 78
politici macroeconomice contraciclice 50
Polonia 55, 165
Porsche-Piech (familia) 92
Porsche-Volkswagen (grupul de firme) 92
Portugalia 59, 137, 159, 169
şi imperialismul 35, 50
şomajul 183
PPC. *Vezi* paritatea puterii de cumpărare
Pratten, Clifford 26
Primul Război Mondial 44-45
Principles of Economics 65
privatizare 53-55, 195
procentul investiţiilor 127-128, 158
procesul Haber-Bosch 122-123
producţie pe linii de asamblare 124
produsul intern brut (PIB) 111-112, 114
definiţia 107-108
în Brazilia 108, 110
în China 110, 121
în Franţa 110
în Germania 110, 126
în Guineea Ecuatorială 121
în Marea Britanie 59, 149
în SUA 59, 108, 110, 126, 150, 154, 159
în ţările în curs de dezvoltare 110
în Uniunea Europeană 149
limitările măsurării 109, 223
şi agricultura 132
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi cercetarea şi dezvoltarea 127-128
şi comerţul internaţional 203-204, 207-209
şi investiţiile 127-128
şi investiţiile străine directe (ISD) 209, 213-214

şi bunurile manufacturate 133-134
şi mărimea guvernului 197-198
şi pieţele derivativelor 149
şi serviciile 134
produsul intern net (PIN) 108
produsul naţional brut (PNB) 108-109, 111, 114
program de ajustare structurală 54, 56
Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) 98
proiectul „Pieţei unice" (UE) 56
protecţionism 39-40, 43-44, 46, 64, 201, 219; *vezi şi* argumentul industriilor tinere

Q

Qianlong (împărat) 200-201

R

Rabobank 94
raportul Palma 163
„raţionalitatea olimpiană" 84, 101
Războaiele Opiului 200
Războiul împotriva Terorii 207
Reagan, Ronald 53, 188
realităţi ale procesului decizional economic 91-98
reforme „Big Bang" 33, 55-56
Renault-Nissan 214
Report on the Subject of Manufactures 39
Republica Cehă 55, 114, 165
Republica Centrafricană 110, 115, 128, 176
Republica Democrată Congo 96, 115, 117, 128, 135, 169
Republica Dominicană 184
Republica Kîrghizstan 115
restructurare 54
Revoluţia Franceză 157
Revoluţia Industrială 37, 54, 123, 126, 130, 166
Revoluţia Rusă 38-39, 45, 157, 160
Ricardo, David 63-64, 155, 200-201
Robbins, Lionel 20
Robinson, Joan 76
Roger and Me 180, 202
Rolls-Royce 214
rolul statului 96, 186-187, 192-193, 196-199
şi concurenţa imperfectă 190
şi contractualismul 187-188
şi depolitizarea economiei 193-196
şi eşecurile pieţei 188-191
şi individualismul 187
şi libertarianismul 188
şi luarea deciziilor 96-97
şi mărimea guvernului 197-198
şi monopolul natural 190-191
şi moralitatea intervenţiei 187-188
şi pierderea socială cauzată de resurse ineficiente 190
şi politica în piaţă 194-196
şi politicile fiscale 196
şi politicile monetare 196
şi statul minimal 187-188
Romney, Mitt 157
Roosevelt, Franklin Delano 47
Royal Bank of Scotland 59
Rubin, Robert 158, 193
Rumsfeld, Donald 79
Rusia 34, 43, 55, 57, 110, 116, 155
orele de muncă 177
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi socialismul 71
Rwanda 115, 165-166

S

S & P 500 143
Saab 92
Saatchi & Saatchi 53
Samsung 21, 31, 95
Say, Jean-Baptiste 63
sărăcie 100, 157, 176, 178
absolută 166
cauzele 168
multidimensională 167
relativă 167
şi cota sărăciei 167
şi decalajul sărăciei 167-168
şi pieţele manipulate 168-169
şi pragul sărăciei 167
şi procentul sărăciei 169-170
Schumpeter, Joseph 76-78, 191
Scott, Brett 148
Serra, Antonio 73
Serviciile de Sănătate Naţionale (Marea Britanie) 49
Siam 41; *vezi şi* Thailanda
Sierra Leone 115, 176, 218
Simon, Herbert 83-85, 91, 101, 223
sindicate 24, 91, 95-97, 162, 175, 181, 192
în Coreea de Sud 95
în Europa 93, 95
în Finlanda 95
în Franţa 95
în Germania 95-96
în Marea Britanie 95-96
în Olanda 95-96
în Norvegia 95
în SUA 47, 81, 95
în Suedia 47, 95
Singapore 33, 44, 51, 54, 74, 96, 112, 114, 116
orele de muncă 176

şi angajarea pe bază de servicii 134
şi comerţul internaţional 204
şi industrializarea 138
şi investiţiile străine directe (ISD) 212
şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 113
Singh, Ajit 54
sistemul financiar „tradiţional" 139-143
sistemul producţiei în masă 41, 124-125
Slovacia 55, 114, 165, 178
Slovenia 133, 165
Smith, Adam 78, 90, 167, 201
şi *Avuţia naţiunilor* 25-26, 63
şi credinţa în concurenţă 27, 31
şi diviziunea muncii 35, 71, 174
şi rolul statului 43
şi răspunderea limitată 27
şi protecţionismul 39
şi şcoala clasică de ştiinţe economice 63, 66
şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 70
socialism 26, 42, 49, 74, 90, 157, 202
în Uniunea Sovietică 45
şi colapsul blocului sovietic 55, 71
şi economia mixtă 49
şi egalitatea socială 160, 165-166, 168
şi naţiunile postcoloniale 50-51
şi PIB-ul 107
şi planificarea centrală 33, 75
şi şcoala austriacă de ştiinţe economice 76
şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 38, 71
şi şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice 77
sociedad anónima 142
Societatea perfectă 100
societăţi de investiţii 144
Somalia 96
Sony 191
Spania 46, 59, 94, 114, 142
şi banii expediaţi din străinătate 218
şi imperialismul 35
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi sărăcia 169-170
şomajul 60, 183
Spence, Michael 68
Sri Lanka 116, 176, 184
stagflaţie 52
Standard and Poor (agenţie de evaluare financiară) 143
Starbucks 210-211
Statele Unite (SUA) 28, 81, 114-115, 137, 190, 215, 223
orele de muncă 177
şi Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) 56
şi agricultura 130, 132
şi AIG 150
şi Banca Mondială 97
şi bursele de valori 142-143
şi „capturarea agenţiilor de reglementare" 193
şi comerţul internaţional 203-204
şi companiile nonfinanciare 155
şi comportamentele anticoncurenţiale 29
şi creditele ipotecare substandard 58, 145, 147, 150-151
şi creşterea economică 47, 60, 179, 182-183
şi crizele petrolului 52
şi deciziile corporatiste 93, 97
şi deficitele comerciale 208
şi dereglementarea financiară 57, 151-152
şi derivatele 149
şi economia de tip *trickle-down* 33
şi economia ofertei 53
şi economia organizaţiei 85
şi egalitatea/inegalitatea socială 137, 159-162, 165-166
şi firmele de economii şi împrumut 154
şi FMI 97
şi forţa de muncă formată din imigranţi 112, 116
şi grupurile de reflecţie 100
şi imperialismul 44
şi investiţiile în educaţie 44
şi investiţiile străine directe (ISD) 213
şi liberalismul 43
şi libertarianismul 43, 188
şi liberul schimb 33, 38
şi bunurile manufacturate 132-133
şi Marea Depresiune 46, 50, 60
şi mărimea guvernului 197
şi noul sistem financiar 152, 155
şi operaţiunile bancare de investiţii 144
şi paritatea puterii de cumpărare (PPC) 116
şi PIB-ul 69, 108, 110-111, 126
şi politicile industriale selective 50
şi productivitatea serviciilor de vânzări 129
şi producţia în masă 124
şi produsele financiare securizate 149
şi profiturile distribuite 155
şi ratele dobânzilor 54
şi reducerile bugetare 59
şi salvarea Mexicului 56
şi sărăcia 167, 170
şi sclavia 28, 36
şi sectorul financiar 150
şi sindicatele 96
şi suspendarea convertibilităţii dolar-aur 51-52
şi şcoala instituţionalistă de ştiinţe economice 82
şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 69
şi şcoala neoclasică de ştiinţe economice 82
şi taxele vamale 39-40, 43, 46

şi titlurile de valoare garantate cu active (ABS) 146
statul bunăstării 23, 38, 41-42, 44, 47, 49
în Asia 57
şi bugetele de austeritate 59
şi inegalitatea socială 165
şi ipoteza Kuznets 162, 166
şi şomajul 181, 202
şi „turismul social" 216
statul minimal 43, 187-188
Stigler, George 99
Stiglitz, Joseph 68, 181
Stockholm Environmental Institute 136
Stora Enso 93
studii asupra fericirii 117-119
şi preferinţele adaptative 117
Sudul american 40
Suedia 92-93, 95, 114
şi agricultura 132
şi criza bancară 154-155
şi egalitatea socială
şi imigraţia 215
şi bunurile manufacturate 133
şi PIB-ul 108
şi reforma sistemului social 47, 60
şi rolul statului 197
şi sindicatele 96
şi siguranţa la locul de muncă 178
şi taxele vamale 43
şi UE 56
şomajul 183
Summers, Larry 150-151
sustenabilitate din perspectiva protecţiei mediului 134-137
şi dezvoltarea tehnologică 135
şi ţările bogate 136-137
şi ţările în curs de dezvoltare 136
swap pe risc de credit (CDS) 146, 148, 150-151
swap-uri pe acţiuni 148

Ş

şcoala austriacă de ştiinţe economice 74, 82, 84, 86, 88, 191, 225
şi apărarea pieţei libere 75
şi ordinea spontană 75-76
şcoala behavioristă de ştiinţe economice 82-83, 85-86, 88, 223
şi euristica 84
şi organizarea economiei 85
şi raţionalitatea limitată 84
şi regulile organizaţionale 84
şcoala clasică de ştiinţe economice 65-66, 69-70, 72, 79-81, 86, 88
şi avantajul comparativ 64-65
şi mâna invizibilă 63-64
şi nivelul microeconomic al pieţei 65
şi probleme macroeconomice 65
şcoala germană de istorie 73, 81
şcoala instituţionalistă de ştiinţe economice 70, 81, 83, 86, 88
şi costurile tranzacţionale 82
şi drepturile de proprietate 83
şcoala keynesiană de ştiinţe economice 78, 81, 84, 86, 88, 91, 181
şi lichidităţile 79
şi ocuparea totală a forţei de muncă 79
şi speculaţiile 79
şi şomajul 78-79
şi teoria finanţelor 79-80
şcoala marxistă de ştiinţe economice 69, 72, 74, 86, 88, 91, 118, 187
neajunsurile 71
şi *Calculation Debate* 74
şi conflictul de clasă 70
şi Marx 45
şi şcoala behavioristă de ştiinţe economice 85-86
şi şcoala clasică de ştiinţe economice 63
şi şcoala instituţionalistă de ştiinţe economice 81-82, 86
şi şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice 76
şi teoria valorii muncă 68-69
şcoala neoclasică de ştiinţe economice 23, 63, 72, 74, 137, 181, 184, 191, 215, 222-223
ca ştiinţă fără judecăţi de valoare 62
limitările 68-69
precizia şi versatilitatea 68
şi abordarea eşecului pieţei 67, 90, 190-191
şi concurenţa imperfectă 190
şi criteriul Pareto 66-67
şi definiţia ştiinţelor economice 20, 24
şi economia informaţiei 68
şi externalitatea 67
şi externalitatea negativă 67
şi externalitatea pozitivă 67
şi guvernarea 68
şi individualismul 89
şi informaţia asimetrică 68
şi inutilitatea 66, 73
şi noua economie instituţionalistă (NEI) 82
şi principiul compensării 67
şi şcoala austriacă de ştiinţe economice 74-75
şi şcoala behavioristă de ştiinţe economice 83-85
şi şcoala clasică de ştiinţe economice 65-66, 69
şi şcoala instituţionalistă de ştiinţe economice 81-82
şi şcoala keynesiană de ştiinţe economice 79-80
şi şcoala marxistă de ştiinţe economice 69

şi teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) 64-655
şi teoria valorii muncă 66
şi utilitatea 66
şcoala neoschumpeteriană de ştiinţe economice. *Vezi* şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice
şcoala schumpeteriană de ştiinţe economice 76, 86, 88, 191
atrofierea capitalismului 77-78
şi inovaţiile 76
şi profitul antreprenorial 76-77
şi sistemul naţional de inovaţii 77
Şocul Volcker 54
şomaj 42, 52, 60, 63, 65, 119, 173, 179-185, 193, 223
beneficii/asigurări 179
ciclic 181
friqional 180
în Africa de Sud 184
în Asia 57
în Europa Occidentală 48, 182-183
în Grecia 60, 183
în Irlanda 183
în Japonia 183
în Marea Britanie 53, 60, 180
în Portugalia 183
în rândul tinerilor 60
în Rusia 55
în Spania 60, 183
în SUA 46
în Suedia 47, 183
în ţările în curs de dezvoltare 184
politic 181
sistematic 181-182
structural/tehnologic 180
şi costurile individuale 179-180
şi imigraţia 216
şi luddiţii 37
şi şcoala keynesiană de ştiinţe economice 78-79
şomajul în rândul tinerilor 60
ştiinţe economice
ca argument politic 221-222
explicarea 19-20
lipsa interesului faţă de 11-12
şi alegerea raţională 20-21
şi cunoştinţele experţilor 224
şi deschiderea 224-225
şi diversitatea abordărilor 61-63, 222
şi importanţa producţiei şi muncii 223
şi istoria 32-33
şi lipsa obiectivităţii 222-223
şi realităţile economice schimbătoare 225
şi statul 186-199
ştiinţele economice ale dezvoltării 73-74

T

Tadjikistan 115, 218
Taibbi, Matt 144
Taiwan 54, 162
şi companiile de stat 96
şi creşterea economică 51, 159
şi egalitatea socială 160-161
şi investiţiile străine directe (ISD) 212
şi bunurile manufacturate 133
Tanzania 70, 115
taxe vamale 36, 39-40, 43-44, 46, 72, 188, 201 ; *vezi şi* argumentul industriei tinere ; protecţionism
Taylor, Frederick Winslow 124
taylorism 124
Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor 81
teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) 65, 201-202
teoria preluărilor ostile 54, 142, 152
teorii economice ale individualismului 100, 102
atracţia 90-91
şi curba cererii 89
şi curba ofertei 89
şi echilibrul pieţei 89
şi identitatea multiplă 98
şi interesul propriu iluminat 100-101
şi sistemul de preferinţe 89
şi socializarea 99
Tesco 29
Thailanda 57, 91, 116, 154, 165, 176-177, 184, 204, 209 ; *vezi şi* Siam
Thatcher, Margaret 52-53, 87, 99
The Bond Buyer's Primer 143
The Borderless World 56
The Economic Approach to Human Behaviour 21
The Economist 33
The Limits to Growth 135
The Logic of Life 19
The Spirit Level 159
The World Is Flat 56
Time Warner 142
titlu de valoare garantat cu active (ABS) 145-146, 149
titlu de valoare garantat cu ipotecă imobiliară (RMBS) 145-146
Togo 115, 176
Toyota 77, 91-92, 125, 212, 214
tradiţia developmentalistă 71, 74, 86, 88
şi capacităţile de producţie 72-73
şi mercantiliştii 73
şi ştiinţele economice ale dezvoltării 73-74
tratate inechitabile 40-41, 44
Tratatul de la Nanjing 41, 200

Tratatul de la Roma 49
Trezoreria (SUA) 43
trickle-down (teorie economică) 33, 53, 221
TUC (uniune sindicală, Marea Britanie) 95
Tudor (dinastia) 39
Tunisia 116, 184
Turcia 116, 176, 178
TVA (taxă pe valoare adăugată) 111

Ţ

ţări capitaliste avansate 48, 50, 52
ţările cel mai puţin dezvoltate 115, 136
Ţările de Jos 39
ţările scandinave 90, 119, 181

U

Ucraina 43
UE. *Vezi* Uniunea Europeană
Uganda 115, 165
Ungaria 55, 165, 208
United Fruit Company (UFC) 211
Uniunea Europeană (UE) 22, 56, 60, 149
Uniunea Sovietică 45, 55, 69, 71, 124, 175
Uruguay 56, 58, 184

V

valoare adăugată în producţia bunurilor manufacturate 134
valorificarea activelor 54
Veblen, Thorstein 81
vechea economie instituţională (VEI) 81-82
Venezuela 58, 184
venitul intern brut (VIB) 111
venitul naţional brut (VNB) 111-117
VIB. *Vezi* venitul intern brut
Vietnam 44, 55-56, 116
Vietnamul de Nord 51
VNI. *Vezi* venitul naţional brut
Volkswagen 93-94, 214
Volvo 95

W

Waitrose 94
Wallenberg (familia) 92
Walmart 28-29, 94
Walpole, Robert 39
Walras, Leon 65
Watt, James 77
Welch, Jack 93
Wilkinson, Richard 159
Williamson, Oliver 82
Wolf, Martin 57
Woodward, Bob 58
World Values Survey 117

X

Xerox 191

Z

Zair 192
Zimbabwe 115
Zuckerberg, Mark 92

În colecţia „Economie şi societate"

au apărut:

Daniel Dăianu, Radu Vrânceanu – *România şi Uniunea Europeană. Inflaţie, balanţă de plăţi, creştere economică*
George Soros – *Despre globalizare*
David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, Jonathan Perraton – *Transformări globale. Politică, economie şi cultură*
Robert Gilpin – *Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global*
Daniel Dăianu, Radu Vrânceanu (coord.) – *Frontiere etice ale capitalismului*
Jeremy Rifkin – *Visul european. Despre cum, pe tăcute, Europa va pune în umbră „visul american"*
George Soros – *Epoca failibilităţii. Consecinţele luptei împotriva terorii*
Thomas L. Friedman – *Pământul este plat. Scurtă istorie a secolului XXI*
Thomas L. Friedman – *Lexus şi măslinul*
Joseph E. Stiglitz – *Mecanismele globalizării*
William J. Baumol, Robert E. Litan, Carl J. Schramm – *Capitalismul bun, capitalismul rău şi economia dezvoltării şi a prosperităţii*
Parag Khanna – *Lumea a doua. Imperii şi influenţă în noua ordine globală*
Daniel Dăianu – *Capitalismul încotro ? Criza economică, mersul ideilor, instituţii*
Fareed Zakaria – *Viitorul libertăţii. Democraţia neliberală în Statele Unite ale Americii şi în lume*
Fareed Zakaria – *Lumea postamericană*
James Canton – *Provocările viitorului. Principalele tendinţe care vor reconfigura lumea în următorii 5, 10, 20 de ani*
Thomas L. Friedman – *Cald, plat şi aglomerat. De ce avem nevoie de o revoluţie verde şi cum poate ea să reînnoiască America*
Cristina Peicuţi – *Lumea în criză. Erorile sistemului*
Ha-Joon Chang – *23 de lucruri care nu ţi se spun despre capitalism*
Jeffrey Pfeffer – *Puterea. De ce unii reuşesc să o obţină, iar alţii nu*
Thomas L. Friedman, Michael Mandelbaum – *Ce am fost. Cum au pierdut Statele Unite supremaţia în lumea pe care au inventat-o şi cum o pot redobândi*
Daniel Dăianu – *Când finanţa subminează economia şi corodează democraţia*
Johan A. Lybeck – *Istoria globală a crizei financiare (2007-2010)*
Simon Johnson, James Kwak – *13 bancheri. Dominaţia Wall Street-ului şi următorul colaps financiar*
Ha-Joon Chang – *Samaritenii cei răi. Mitul liberului schimb şi istoria secretă a capitalismului*
Chrystia Freeland – *Plutocraţii. Ascensiunea noilor superbogaţi ai lumii şi declinul tuturor celorlalţi*
Paddy Hirsch – *Oameni versus pieţe. Economia pe înţelesul tuturor*
Ha-Joon Chang – *Economia. Ghidul utilizatorilor*

www.polirom.ro

Redactor: Ramona Lupu
Coperta: Radu Răileanu
Tehnoredactor: Vasilica Zevoi

Bun de tipar: iulie 2014. Apărut: 2014
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. BOX 266
700506, Iaşi, Tel. & Fax: (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;
(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail office@polirom.ro
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A,
sc. 1, et. 1, sector 4, 040031, O.P. 53
Tel.: (021) 313.89.78; E-mail: office.bucuresti@polirom.ro

Tiparul executat la S.C. LUMINA TIPO s.r.l.
str. Luigi Galvani nr. 20 bis, sect. 2, Bucureşti
Tel./Fax: 211.32.60, 212.29.27, E-mail: office@luminatipo.com

POLIROM

Ha-Joon Chang

ECONOMIA

Ghidul utilizatorilor

În acest *Ghid al utilizatorilor*, Ha-Joon Chang explică pe înțelesul tuturor cum funcționează economia. Spre deosebire de mulți economiști care pretind că există un singur mod de „a face" științe economice, Chang descrie mai multe teorii economice, de la cea clasică la cea keynesiană și noua economie instituționalistă, dezvăluindu-le punctele slabe și punctele tari. Dintr-o perspectivă mai puțin întâlnită în manualele de economie clasice, el tratează teme precum viitorul zonei euro, inegalitatea în China, starea industriei americane sau dezvoltarea economică bazată pe servicii și ne oferă sfaturi cu ajutorul cărora putem depăși dificultățile economice din viața de zi cu zi.

De ce să-ți bați capul? De ce trebuie să înveți economie? • De la acul cu gămălie la PIN. Capitalismul între 1776 și 2014 • *Dramatis personae*. Cine sunt actorii economici? • Cât vreți să facă? Producția totală, venitul și fericirea • Cum crește grădina dumneavoastră? Lumea producției • Să moară capra lui Boris. Inegalitate și sărăcie • Leviatanul sau regele-filozof? Rolul statului • „De toate din abundență". Dimensiunea internațională

EDITURA POLIROM
www.polirom.ro

ISBN 978-973-46-4588-6

Carte publicată și în ediție digitală

ECONOMIE ȘI SOCIETATE